WILLIAM WALKER ATKINSON (THERON Q. DUMONT) COLECCIÓN — TRES LIBROS

ARTE Y CIENCIA DEL MAGNETISMO PERSONAL
CURSO AVANZADO DE MAGNETISMO PERSONAL
EL PLEXO SOLAR O CEREBRO ABDOMINAL

TRADUCCIÓN DE MAURICIO CHAVES MESÉN

BIBLIOTECA DEL ÉXITO #6

THE SUCCESS AND PROSPERITY LIBRARY

WILLIAM WALKER ATKINSON
(THERON Q. DUMONT)
COLECCIÓN - TRES LIBROS

ARTE Y CIENCIA DEL MAGNETISMO PERSONAL

CURSO AVANZADO DE MAGNETISMO PERSONAL

EL PLEXO SOLAR O CEREBRO ABDOMINAL

TRADUCCIÓN DE

MAURICIO CHAVES MESÉN

BIBLIOTECA DEL ÉXITO #6

VOLUMEN 6 DE LA BIBLIOTECA DEL ÉXITO

®2018 TIMELESS WISDOM COLLECTION
®2019. THE SUCCESS AND PROSPERITY LIBRARY

Este libro es parte de la serie **BIBLIOTECA DEL ÉXITO** en Español de la TIMELESS WISDOM COLLECTION, clásicos mundiales de autoayuda y superación. Derechos Reservados. Ninguna parte de este libro puede ser condensado o reproducido sin permiso escrito del editor.

THESUCCESSANDPROSPERITYLIBRARY@GMAIL.COM

LIBRO PRIMERO. ARTE Y CIENCIA DEL MAGNETISMO PERSONAL

PREFACIO

1. MAGNETISMO PERSONAL
2. POLOS MENTALES Y FÍSICOS
3. LA FASE MENTAL
4. LA FASE FISICA
5. MAGNETISMO FÍSICO
6. GENERANDO FUERZA NERVIOSA.
7. DISTRIBUYENDO LA ENERGÍA NERVIOSA
8. EJERCICIOS DE FUERZA NERVIOSA
9. PROYECTANDO LA FUERZA NERVIOSA
10. RADIACIÓN MENTAL
11. ACTITUDES MENTALES
12. LA ATMÓSFERA MENTAL
13. CORRIENTES MAGNÉTICAS
14. EL FLASH DIRECTO.
15. EJERCICIOS EN EL FLASH DIRECTO
16. EL AURA POSITIVA
17. EL COMANDO DIRECTO
18. EL DUELO MAGNETICO
19. MAGNETISMO CORPÓREO
20. AUTO DEFENSA MAGNÉTICA

LIBRO SEGUNDO: CURSO AVANZADO DE MAGNETISMO PERSONAL

PREFACIO

1. CURSO AVANZADO EN MAGNETISMO PERSONAL
2. EL SECRETO DE SER NATURALMENTE MAGNÉTICO.
3. EL DESARROLLO DE TU PODER MAGNÉTICO
4. ALGUNAS AYUDAS PUNTUALES Y LEYES DE ORO.
5. CÓMO DESARROLLAR EL PODER FÍSICO.
6. CÓMO DESARROLLAR MAGNETISMO POR AUTOSUGESTION.
7. CÓMO UTILIZAR TU PERSONALIDAD PARA GANAR EL

AFECTO DEL SEXO OPUESTO.
8. AMOR Y CORTEJO
9. QUÉ CONSTITUYE UNA PERSONALIDAD AGRADABLE.
10. EL MARAVILLOSO PODER DENTRO DE NOSOTROS.
11. MAGNETISMO VITAL
12. LA LEY DE LA ATRACCIÓN DEL PENSAMIENTO MAGNÉTICO. LA CLASE DE PERSONAS QUE NOS GUSTAN
13. POR QUÉ SOMOS JUZGADOS POR NUESTROS PENSAMIENTOS.
14. DESARROLLO DEL CARÁCTER MAGNÉTICO.
15. EL SECRETO DEL PODER PERSONAL.
16. CÓMO CULTIVAR EL ÉXITO.
17. CUALIDADES QUE TE HACEN EXITOSO.
18. CÓMO PROTEGERSE CONTRA LA ATRACCIÓN DE PENSAMIENTOS DAÑINOS.
19. CÓMO CONVERTIRTE EN UNA GRAN FUERZA EN ESTE MUNDO.
20. EL MAGNETISMO PERSONAL PREVENE ENFERMEDADES.
21. UNA FÓRMULA PARA CREAR LA FELICIDAD.
22. EL HOMBRE O LA MUJER QUE ESTABAS DESTINADO A SER.

LIBRO TERCERO: EL PLEXO SOLAR, O EL CEREBRO ABDOMINAL

1. LOS CUATRO CEREBROS DEL HOMBRE
2. EL CENTRO EMOCIONAL
3. CONTROL EMOCIONAL
4. VITALIDAD Y SALUD
5. DESPERTANDO EL PLEXO SOLAR
6. USANDO EL PLEXO SOLAR
7. EJERCICIOS DE RESPIRACIÓN DEL PLEXO SOLAR
BIBLIOTECA DEL ÉXITO

LIBRO PRIMERO.
ARTE Y CIENCIA DEL MAGNETISMO PERSONAL

PREFACIO

Tengo el placer de presentar a muchos estudiantes americanos, que han adquirido copias de este libro, estas clases prácticas en el arte y la ciencia del magnetismo personal. Estos capítulos contienen la esencia de las enseñanzas impartidas por mí en mis cursos de instrucción personal aquí, en París, durante los últimos dieciocho años.

En mi trabajo en las clases personales, por supuesto, adapto la instrucción a las necesidades especiales de mis estudiantes individuales, lo que no puedo hacer en el caso de las enseñanzas generales en forma impresa. Pero, a pesar de esto, siento que he condensado en estas páginas la esencia de mis métodos y principios de la práctica, de manera que cualquier estudiante con inteligencia promedio pueda fácilmente comprender, asimilar y aplicarlos con éxito. Al menos siento que si el estudiante no lo logra, será su propia culpa, no la mía.

En la introducción de este libro, deseo expresar mi agradecimiento al señor LND, un estudiante estadounidense aquí en París, que amablemente ha transformado mi complicada "guía americana" al lenguaje llano y sencillo deseable para un libro diseñado para el público en general.

Con la mano en el corazón, envío a mi nuevo público estadounidense los sinceros saludos y deseos más fervientes por el éxito, de

Su maestro solícito,

Theron Q. Dumont, París, Francia 26 de agosto de 1913

1. MAGNETISMO PERSONAL

Es un hecho extraño y casi divertido que, de parte del público en general, exista al mismo tiempo una aceptación general de la existencia del magnetismo personal, y tanta ignorancia sobre la naturaleza de esta maravillosa fuerza. Así, mientras que todo el mundo cree en la existencia del magnetismo personal, casi nadie conoce su verdadera naturaleza y mucho menos tiene conocimiento práctico de sus principios de aplicación.

Muchos de los escritos más antiguos de la raza contienen referencias a ese poder misterioso y extraño, poseído por ciertos individuos, y que les permitió atraer o influir en otros. Y, siguiendo el curso de la historia humana escrita a través de los siglos, podemos percibir una referencia constante a este extraño poder del individuo, tan generalmente reconocido y al mismo tiempo, tan poco comprendido.

Llegando a la época actual, época en la que se ha dedicado gran atención al estudio de la psicología y de los temas psíquicos en general, encontramos que mientras se ha fortalecido la antigua creencia en el magnetismo personal, existe al mismo tiempo muy poco conocimiento general entre el público sobre la naturaleza real de la fuerza o la mejor forma de usarla y emplearla.

Pero esta falta de conocimiento que acabamos de aludir se limita al público en general. En todas las épocas han existido algunos individuos avanzados que han comprendido y empleado completamente la fuerza de la influencia personal. No sólo los estudiosos de lo oculto del pasado poseían este conocimiento y lo han transmitido a sus sucesores, sino que también muchos de las personas más grandes de la historia han adquirido un conocimiento profundo y lo han empleado para promover sus propios intereses.

En algunos casos, los individuos de esta última clase han recibido instrucción directa de maestros ocultos, pero en muchos casos han tropezado con la existencia del poder dentro de ellos mismos y luego avanzaron en su conocimiento del tema mediante una cuidadosa investigación y estudio, acompañados por constante experimentación. Muchos de ellos, en sus escritos o frases, han testificado su conocimiento y utilización de este poder tan maravilloso.

Es difícil incluso definir correctamente el término "magnetismo personal", tan poco entendidos son sus principios por las masas.

Los diccionarios nos dan poca ayuda en el asunto, pues sus llamadas definiciones resultan muy vagas. Quizá la mejor definición sea la siguiente:

"El poder, la fuerza o la influencia –tan fuerte y peculiar como poco comprendida– que ejercen ciertos individuos, en diversos grados, por medio de la cual otras personas son atraídas, controladas, dominadas o influidas por el individuo que posee el poder.

"Forma de influencia mental ejercida por ciertos individuos sobre aquellos con los que entran en contacto".

La principal objeción que yo, personalmente, tengo a la definición anterior, que, en lo demás es bastante buena, es que implica que sólo ciertos individuos poseen magnetismo personal: implica que el resto de la raza está desprovisto de ella.

Esto, en mi opinión, es un triste error. La verdad es que cada individuo está en posesión de cierto grado de magnetismo personal; y que cada persona puede aumentar ese grado y fortalecer el poder mediante el conocimiento y la práctica.

Incluso la persona "menos magnética" posee magnetismo personal, tal vez incluso en un grado considerable, pero generalmente es tan ignorante de la naturaleza de la fuerza y de los medios de su empleo, que realmente repele a otras personas en lugar de atraerlas.

Así pues, no dejen de notar este hecho: el magnetismo personal, como el magnetismo material, *puede repeler*, no solo atraer: tiene su lado positivo, así como su lado negativo.

Muchas personas muy *repelentes* realmente están manifestando un alto grado de magnetismo personal, pero en forma negativa, y están alejando a las personas *de ellos* de la misma manera que otros atraen a las personas *a ellos*: todo es cuestión del uso del poder.

El hecho es que cada persona genera y arroja cierto grado de magnetismo personal (que varía entre diferentes individuos), lo que afecta a las mentes de otras personas que entran en su campo de su influencia. No sólo cada persona emana y proyecta una cierta cantidad o grado de magnetismo personal; sino que, además, cada persona también está constantemente rodeada por un campo de influencia magnética personal - una atmósfera personal, por así decirlo.

*Esta **atmósfera personal** afecta, en mayor o menor grado, a otras personas que entran en su campo de influencia.*

Esta atmósfera personal varía mucho en grado de fuerza, extensión y carácter general, entre individuos diferentes. La persona promedio tiene una atmósfera personal débil, que se extiende a corta distancia por todos lados. Por otra parte, los personajes fuertes de la raza humana están rodeados por una atmósfera personal ampliamente difundida y de gran poder, especialmente cuando son afectados por cualquier fuerte emoción, sentimiento o deseo.

La atmósfera personal de esos individuos fuertes, generalmente reconocidos como líderes de la raza, generalmente se extiende a grandes distancias de la persona, y está muy saturada de fuerte magnetismo dinámico, que se imprime fuertemente sobre aquellos que entran en su campo de influencia.

Pero incluso los individuos más débiles de la raza, usando el magnetismo personal inconscientemente, ejercen al menos cierto grado de influencia sobre los que los rodean.

Sólo se requiere pensarlo por un momento, para reconocer que algunas personas emanan una atmósfera de alegría, brillo y felicidad, que afecta de una manera deseable a todas las personas con las que entran en contacto. Otros, de la misma manera, están rodeados por una atmósfera de pesimismo, derrota y desaliento, que afecta negativamente a las personas que se acercan a ellos.

Estas cosas son demasiado comunes para excitar el interés incluso entre las personas comunes; sin embargo, en este fenómeno se puede encontrar la clave de las formas superiores del magnetismo personal.

Estamos tan acostumbrados a considerar el magnetismo personal como significando sólo la fase positiva y atractiva, que a algunos de nosotros resulta chocante que se nos diga que la atmósfera personal repulsiva es igualmente "magnética" -es decir, magnética en la dirección equivocada. Esto no debería sorprender, cuando recordamos que incluso el imán físico, el imán de metal repele, bajo ciertas circunstancias, tan fuertemente como atrae bajo otras.

Hay, es cierto, ciertos individuos que no parecen atraer ni repeler, pero esto no afecta a la regla general. Estos individuos neutrales suelen ser de magnetismo débil, y carácter débil, es decir, no tienen motivos fuertes, objetivos o deseos, o carácter o personalidad fuertes. Cada facultad de la mente es neutralizada por alguna otra facultad de igual fuerza, y el resultado es una condición neutral similar al agua tibia, ni caliente ni fría. Se deduce, naturalmente, que tales personas ejercen una influencia neutral, y sólo tienen una débil atmósfera personal “neutra”. No atraen ni repelen - simplemente "aburren" a las personas con las que entran en contacto.

Algunos pueden plantear la cuestión de que si, como he dicho, cada persona tiene magnetismo personal, entonces:

¿Por qué debería alguien molestarse más sobre el asunto, o estudiar el tema del magnetismo personal en absoluto?

Tal pregunta (frecuentemente planteada, por cierto) hace que una sonrisa se dibuje en los rostros de los que tienen conocimiento del tema: tan infantil les parece. Si bien es cierto que todas las personas poseen cierto magnetismo personal, es igualmente cierto que la mayoría de las personas no tienen sino una fuerza magnética débil, y que a menudo tienen un carácter negativo o indeseable.

Y es un hecho conocido positivamente por aquellos que han dominado el tema, que incluso la persona más débil y más negativa puede desarrollar su magnetismo personal para adquirir gradualmente el mismo grado y carácter de magnetismo que poseen muchos individuos que originalmente estaban muy por delante de esta persona en cuanto a influencia magnética.

Uno puede cambiar completamente el carácter de su magnetismo personal, de lo negativo a lo positivo, de lo indeseable a lo deseable, mediante un cuidadoso

estudio y práctica, siguiendo las líneas que voy a exponer en este libro.

Por otra parte, es posible que cualquier persona que posea suficiente voluntad, perseverancia y determinación pueda desarrollarse desde un estado insignificante de magnetismo a una condición de poderes magnéticos gigantes. Pero esto último requiere determinación y práctica constante hasta que se alcance un cierto nivel, así como una voluntad indomable. Mientras que cualquiera puede aumentar fácilmente su grado de poder de magnetismo personal, y cambiar aún más fácilmente el carácter de su ambiente personal, los premios más elevados están reservados para aquellos que perseverarán hasta el final, y seguirán fieles en los ejercicios.

Esto, por supuesto, es verdad no sólo del magnetismo personal, sino también de cualquier otra cosa que valga la pena tener. No existe un “camino para príncipes” hacia nada que valga la pena tener. Debemos trabajar para lo que obtenemos. Los premios no son para los débiles o perezosos, sino para los individuos persistentes y serios que se "mantendrán" hasta que tengan éxito.

En este pequeño libro, te daré a ti, –sí, a ti, quien lees este libro en este momento– la llave del secreto del magnetismo personal, pero eres tú quien determinará el grado de éxito vas a alcanzar.

Te voy a dar las mejores herramientas, e instrucciones sobre cómo usarlas - pero tendrás que hacer el resto por ti mismo.

No obstante, te diré lo siguiente:

El éxito debe ser y será tuyo si sigues las instrucciones cuidadosamente, persistentemente, y perseverantemente.

Eso es todo lo que puedo hacer por ti - el resto está en tus propias manos.

2. POLOS MENTALES Y FÍSICOS

Algunos de los escritores sobre el tema del magnetismo personal han caído en el error de considerar que todo el secreto del magnetismo personal se encuentra en los fenómenos de la telepatía o la transferencia del pensamiento. Estos escritores, sin embargo, han sido tan impresionados por los hechos maravillosos de la fase mental del magnetismo personal, que han pasado por alto completamente la otra fase, es decir, el polo físico de la personalidad magnética.

Esta segunda fase es tan importante como la fase mental, y la persona que desea cultivar y desarrollar el magnetismo personal debe dar a esta segunda fase la misma atención y práctica cuidadosa que a la primera fase.

Hay dos fases o polos distintos del magnetismo personal:

(1) el mental y,

(2) el físico.

No dejes de notar esto, porque tu éxito dependerá de la coordinación de la fuerza de ambos polos.

Para muchos, esta idea de que hay una segunda fase física o de magnetismo personal parecerá extraña, tan acostumbrados están a escuchar las enseñanzas de que el magnetismo personal es un fenómeno mental puro y simple.

Pero a medida que avanzamos en nuestro estudio del tema en este libro, espero convencerte a fondo que este segundo polo de magnetismo personal realmente existe, y que es igualmente potente como la primera fase o polo mental.

El ser humano es un organismo dual, con fases de manifestación mentales y físicas, tanto de mente como de cuerpo; su fuerza personal también está compuesta de dos fases o polos distintos, cada uno coordinando con el otro en el trabajo de manifestar energía y crear efectos.

Algunas personas tienen más magnetismo mental, mientras que otras tienen más magnetismo físico, pero el individuo que realmente manifiesta el grado más alto de magnetismo personal es el que se desarrolla a lo largo de ambos polos de actividad, ambas fases del magnetismo - tanto físico como mental.

El polo o fase mental del magnetismo personal depende para su fuerza y energía, de la capacidad de la mente para crear ondas de pensamiento y proyectarlas más allá de los límites del cerebro hacia la atmósfera personal del individuo e incluso más allá de su propia atmósfera personal cuando sea necesario.

Cuando se acompaña con el magnetismo físico generado por el otro polo de actividad magnética, este magnetismo mental afecta fuertemente a otras personas que entran en el campo de acción de estas ondas de pensamiento.

Pero sin una buena provisión de magnetismo físico, estas ondas de pensamiento no tienen suficiente fuerza para producir resultados notables. Parecería que el magnetismo físico es necesario para dar "cuerpo" al magnetismo mental, así como el magnetismo mental es necesario para dar color, carácter o "alma" al magnetismo físico. Las dos fases del magnetismo deben trabajar juntas para obtener los mejores efectos.

Antes era muy difícil transmitir a la mente del estudiante todo lo relativo a la fase mental del magnetismo personal: tan extraño les parecía todo aquello. Pero en estos días, cuando se ha escrito y enseñado tanto acerca de la telepatía, la transferencia de pensamientos y el poder mental, la persona promedio está tan bien informada sobre el tema general que puede comprender fácilmente las características especiales del poder de pensamiento tal como se manifiesta en el magnetismo personal.

Por lo tanto, no es necesario, ahora, dar primero al estudiante una educación completa sobre el tema general de la telepatía, con el fin de llevarlo hasta el tema especial del magnetismo personal. En este libro, daré por sentado que el estudiante sabe algo sobre el tema de la telepatía o transferencia de pensamientos, y por consiguiente no ocuparé espacio ni tiempo en viajar por este viejo terreno familiar.

Sin embargo, creo conveniente aclarar algunos de los últimos descubrimientos de la ciencia en relación con la transferencia del pensamiento.

La ciencia ha descubierto que el cerebro humano, en los procesos de pensamiento, genera y utiliza una cierta cantidad de energía en el área del tejido cerebral. La generación y empleo de esta energía produce calor, y de hecho aumenta la temperatura de las áreas cerebrales, como puede demostrarse con el uso de delicados instrumentos de registro.

En todos los cerebros bien equipados se encuentra tanto una fuerza real como la electricidad, o el magnetismo ordinario de la piedra imantada, y se rige por las mismas leyes y reglas generales. Y, así como la electricidad o el magnetismo ordinario, no se limita al punto en que se genera, sino que, en cambio, puede ser difundido –y se difunde– a puntos más allá.

En otras palabras, ***la energía mental del cerebro de una persona se extiende más allá de los límites de su cerebro, crea una atmósfera de pensamiento a su alrededor y registra un efecto sobre los cerebros de otros que entran en su campo de energía.***

El descubrimiento de la radioactividad en ciertos elementos de la materia recién descubiertos, especialmente en el caso del radio, ha llevado a la ciencia a investigar la posible radioactividad de otras sustancias. El resultado es muy sorprendente, pues la ciencia avanzada ahora nos anuncia que toda sustancia es radiactiva, es decir, toda sustancia está irradiando constantemente energía de fuerza de sí misma.

Este descubrimiento sirve para armonizar los hechos previamente separados acerca de la transferencia del pensamiento, etc., y ahora se acepta como un hecho que el cerebro humano es fuertemente radiactivo y constantemente está enviando corrientes de *radio-energía*.

Las mismas leyes, que gobiernan el radio, ahora se sabe que gobiernan la acción del cerebro. Esto simplifica el asunto y lleva el tema de la transferencia del pensamiento al campo general de la ciencia, sacándolo de los dominios del misticismo.

Este tema es ahora enseñado y estudiado, con base científica, en las principales universidades del mundo, y constantemente se están haciendo nuevos descubrimientos sobre él. El polo físico del magnetismo personal no se encuentra en la carne, en la sangre o en los huesos del cuerpo, ya que éstos no son más que la cruda maquinaria por la cual las partes superiores del organismo humano se mueven y actúan.

En realidad, se encuentra en esa parte o partes más maravillosa del organismo, conocido como el sistema nervioso. Este sistema nervioso es tan maravilloso en su camino como lo es el cerebro, y sus efectos en el magnetismo personal son tan importantes.

Somos tan propensos a pensar en los nervios como parte del "cuerpo" de la persona, que nos resulta algo difícil comprender la idea de que el sistema

nervioso es realmente una parte del sistema mental, como lo es el cerebro. De hecho, el sistema nervioso se compone de casi exactamente el mismo tipo de materia que el cerebro.

El sistema nervioso, además, genera energía de una especie muy similar a la generada por el cerebro. Por lo demás, la ciencia avanzada considera realmente que el cerebro y el sistema nervioso no son sino partes de una misma cosa, regidos por las mismas leyes generales, y que deben considerarse en conexión entre sí.

El estudioso del magnetismo personal pronto llega a aceptar este punto de vista, cuando ve el importante papel desempeñado por los grandes centros nerviosos en el trabajo del magnetismo personal.

Por lo tanto, aunque yo utilizo para el magnetismo del sistema nervioso el término "físico", y para el del cerebro el término "mental", lo hago sólo para establecer una fácil línea de distinción, con el propósito de enseñar y estudiar. Al final, sin embargo, son realmente partes de una y la misma cosa: simplemente dos polos de la misma fuente de energía.

El sistema nervioso del ser humano es realmente un mecanismo muy intrincado. Su característica principal es la médula espinal que corre a lo largo de una abertura en la columna vertebral, y que está directamente conectado con la materia cerebral en el cráneo.

De la médula espinal surgen muchos conjuntos de nervios, en parejas, que se ramifican en filamentos más pequeños, que a su vez se ramifican en otros aún más pequeños, y así sucesivamente, hasta que cada parte del cuerpo obtiene una conexión directa con el tronco nervioso principal. Otros grandes cables de nervios descienden al tronco del cuerpo, aparte del sistema de la médula espinal, aunque están conectados con este último por medio de enlaces nerviosos.

En diferentes partes del cuerpo se encuentran grandes masas de sustancia nerviosa, siendo nudos enmarañados o conjuntos de nervios, llamados ***plexos***. El principal es el ***"plexo solar"*** que se encuentra justo detrás del hoyo del estómago, y que desempeña un papel muy importante en la vida de la persona, tan importante, de hecho, que un fuerte golpe directamente sobre él puede causar la muerte.

El sistema nervioso no sólo transmite mensajes desde las diferentes partes del cuerpo al cerebro, sino que también sirve para transmitir la energía

del movimiento a las diversas partes. En pocas palabras, no puede haber movimiento de ninguna parte del cuerpo a menos que el impulso llegue sobre los nervios. Cuando los nervios que gobiernan cualquier parte del cuerpo están paralizados, esa parte del cuerpo queda desprovista de movimiento. Así que, como puede verse, el sistema nervioso es una parte del gran sistema de producción de energía del cuerpo -una parte tan importante como el cerebro-.

Hay que recordar esto siempre, porque es una de las claves de los secretos del magnetismo personal.

Cuando recuerdas que esta energía nerviosa se extiende más allá de los límites del cuerpo, al igual que la energía del cerebro, entonces puedes comenzar a ver hacia donde quiero llegar al anunciar el segundo polo o fase del magnetismo personal, el *polo "físico"*, que en realidad es la fase del magnetismo generado y radiado por el sistema nervioso, particularmente por sus grandes centros del plexo.

Creo que ya comienzas a tener la idea, aunque he evitado cuidadosamente términos técnicos científicos y me he expresado en la forma más simple.

3. LA FASE MENTAL

La fase mental del magnetismo personal depende de dos manifestaciones coordinadas del poder mental, como sigue:

(1) El mantener ciertos estados mentales hasta que la atmósfera mental se carga con las vibraciones de los estados mentales particulares;

(2) la proyección consciente de la corriente mental desde los centros del cerebro, por la acción de la voluntad del individuo.

Procederé ahora a describir en detalle estas dos fases mentales de manifestación.

Es un hecho conocido por todos los estudiantes del tema que ***el carácter de la atmósfera mental de cualquier individuo depende enteramente del carácter de los estados mentales que posee.***

La atmósfera mental del individuo esperanzado y expectante está compuesta por vibraciones de carácter esperanzador y alegre que tienden a impresionar y afectar a otras personas que entran en el campo de actividad de su entorno personal.

Del mismo modo, la atmósfera mental del individuo sombrío y deprimido está compuesta por vibraciones de carácter sombrío y deprimente que impresiona y afecta a los individuos que entran en contacto con él. Y, de la misma manera, todos sus estados mentales se manifiestan en su atmósfera mental y, en consecuencia, afectarán a aquellos con los que está en estrecho contacto.

La verdad de las afirmaciones anteriores se hará evidente a cualquiera que dé a la cuestión un momento de cuidadosa consideración, recordando al mismo tiempo las impresiones creadas sobre él cuando ha entrado en contacto con diferentes individuos.

Recordará que algunos individuos han dejado sobre él la impresión de oscuridad, ineficiencia, fracaso, etc. Otros le han dejado una sensación de sospecha, desconfianza e inquietud. Y otros le han dado la impresión de alegría, amistad, confianza y buena voluntad.

La atmósfera de algunas personas es tal que nos obliga a alejarnos y a no considerar sus propuestas de negocios. Otros, en cambio, nos infunden

confianza y nos dan la sensación de que nos gustaría hacer negocios con ellos.

Algunas personas nos dejan la impresión de que hemos estado en presencia de *“algo serpenteante”*, y a menudo no podemos reprimir un estremecimiento de disgusto y aversión.

Otros, sin embargo, crean en nosotros la impresión de que son buenos amigos y podemos depender de ellos como ayudantes y camaradas.

¿Por qué?

No es por nada que hayan dicho estas personas, pues, como todos sabemos, algunas de las personas *más resbaladizas* son a menudo las que hablan mejor y son más “suaves”; mientras algunas de las mejores personas, de las más confiables, son a menudo muy reticentes, e incluso "pocas" para hablar. La razón es más profunda que las palabras. Es ese *"sentimiento"* que experimentamos cuando entramos en contacto con la gente, más que cualquier “informe” de la razón sobre ellos.

Y este "*sentimiento*" es causado por el registro que hace nuestro muy sensible organismo cerebral de las vibraciones de pensamiento de la atmósfera personal de la otra persona. No sólo se notan estas cosas en la persona en sí: también se notan en las residencias, tiendas u otros lugares frecuentados por el individuo, que también se ven afectados por la influencia continua de las vibraciones mentales de su ambiente personal.

¿Alguna vez notaste cómo algunas casas te producen un sentimiento de tristeza o desgracia, o algo peor, mientras otras parecen tener un aire de salud y alegría, de felicidad y bienestar?

Esto es a menudo cierto, aunque la casa pueda haber estado desocupada durante algún tiempo: tan fuertes son las vibraciones mentales de la atmósfera de la persona o de las personas que habitaban en ellas.

De la misma manera, algunas oficinas y lugares de negocios están tan saturados de las vibraciones de las atmósferas personales de sus ocupantes, que uno las siente fuertemente y es impregnado por ellas al entrar en la puerta. Una persona puede disfrazar sus pensamientos con sus palabras o con su expresión facial, pero las vibraciones mentales de su ambiente personal frecuentemente "le revelan".

Estos son hechos que no requieren más pruebas; tu propia experiencia

debe ser prueba suficiente para satisfacerte, pero debes tomar nota mental de este hecho y tenerlo en mente a medida que avanzamos.

Muchas personas nos dejan poca impresión, por las razones de que sus estados mentales son tan variados, inconstantes y fugaces que se neutralizan entre sí y no transmiten una clara sombra de color de pensamiento a la atmósfera personal.

Las atmósferas personales más fuertes son aquellas de personas de fuertes sentimientos, deseos y emociones, buenas o malas, pues tienen estados mentales fuertes y constantes que se imponen con fuerza a su ambiente personal, tan fuertemente, de hecho, que alguien que note estas cosas no puede dejar de percibirlo.

Pensar en esto un momento te dirá que esto es verdad -una verdad que aceptarás cuando dediques al tema un rato de pensamiento cuidadoso-.

Por ello, ***debes tener mucho cuidado de evitar el albergar estados mentales de un carácter que probablemente inspire sentimientos indeseables en los demás***.

Y, al mismo tiempo, ***debes esforzarte por cultivar los estados mentales de un carácter que pueda despertar sentimientos de carácter deseable en aquellos con los que entras en contacto.***

De hecho, una gran parte de los siguientes capítulos se usará para enseñar cómo cultivar tales estados mentales para crear el efecto deseado sobre los demás, ya que en esto se encuentra uno de los grandes secretos del magnetismo personal.

No hay que desesperarse si uno ha estado creando y llevando consigo una atmósfera personal de tipo indeseable, pues estas cosas se pueden remediar, y uno puede cambiar completamente el carácter de sus estados mentales, y así transformar su ambiente personal, yendo incluso desde lo peor

hasta lo mejor.

Estas cosas requieren trabajo, perseverancia y paciencia, es cierto, pero la recompensa es tan grande que "*paga bien*" a cualquiera que le dedique su tiempo y atención.

El principio es muy simple, de hecho, pero requiere determinación y voluntad obstinada para obtener los mejores resultados, particularmente en los casos en que han existido condiciones muy indeseables.

****

La segunda forma en que opera la fase mental del magnetismo personal, es decir, la de la proyección consciente de las corrientes mentales desde los centros cerebrales, por la acción de la voluntad del individuo, exige también el trabajo del estudiante que desee crear una atmósfera personal fuerte.

El principio de esta segunda forma de acción mental consiste en el uso de la voluntad en una proyección consciente de las corrientes de pensamiento. Esto es cierto en el caso de estimular la atmósfera personal, y también en los casos en que uno trate de producir un efecto sobre la mente de otra persona en cuya presencia se esté.

Si bien es cierto que el carácter de los estados mentales de la persona va a colorear y dar carácter a su atmósfera personal, lo que, por supuesto, producirá un efecto sobre la otra persona o personas en su campo de acción, es igualmente cierto que el efecto de tales vibraciones mentales puede ser enormemente incrementado por el uso de la voluntad en la dirección de la proyección consciente a la que se acaba de hacer referencia.

Los estados mentales producen y crean la atmósfera mental, es cierto, pero la voluntad sirve para proyectarlos con fuerza y, en general, energizar la atmósfera y aumentar el efecto.

Es como si hubieras creado una gran reserva de magnetismo mental en tu cerebro, y le hubieses dado la calidad y el color adecuados por el carácter de tus estados mentales. Esto naturalmente creará una atmósfera o un aura personal alrededor tuyo, que será sentido por otros.

Pero entonces, ¡*imagina el aumento de fuerza y efecto que surgiría del uso de tu voluntad para proyectar y forzar hacia fuera de tu cerebro estas vibraciones mentales!*

Verás de inmediato cómo tal acción de la voluntad tiende a energizar y

aumentar las vibraciones de tu atmósfera mental, ¿no? Sería como encender una fuerza extra del poder, ¿no?

Ciertamente lo sería, y tú puedes obtener este efecto cuando lo desees, usando los métodos que te serán dados en este libro a medida que avancemos.

Una vez más, con un poco de reflexión verás cuanto más fuerte será el efecto sobre cualquier individuo especial, si además de las vibraciones de nuestra atmósfera personal añadimos la fuerza de una corriente especial de fuerza mental dirigida de manera constante e intencional a su mente, por un esfuerzo de nuestra voluntad. ¿Ves el punto?

Primero afectas a esta persona por el efecto de tu energizada atmósfera personal y luego, justo cuando está en la condición receptiva apropiada, le descargas una “bala” psíquica que da directamente en el “blanco” de su mente con enorme fuerza.

A primera vista, esto puede parecer un procedimiento muy agotador, y uno que requeriría el uso de una gran cantidad de fuerza de voluntad de tu parte. Pero esto no es así, pues las corrientes de pensamiento son muy sensibles a la acción de la voluntad, y lo principal es mantener la voluntad firmemente en la tarea, y las corrientes de pensamiento fluirán por el canal que ha sido creado así para ellas.

Es como sostener un rifle correctamente apuntado, y después dejar que la fuerza de la pólvora conduzca la bala a su destino; o, de nuevo, como si sostuvieras la boquilla de una manguera apuntada exactamente donde deseas que el chorro de agua vaya, y ¡punto! Cuando se abre el agua, esta vuela directamente a su objetivo incluso mucho después de haber salido de la boquilla de la manguera.

Las personas fuertes de todos los tiempos han empleado la voluntad de esta manera, en la dirección de crear una atmósfera personal fuerte, y también en la dirección de producir fuertes impresiones sobre aquellos a quienes deseaban afectar.

En muchos casos no han comprendido completamente el carácter de las fuerzas que se han puesto en funcionamiento, pero entendieron la parte del "cómo", aunque no comprendieran el "por qué".

La próxima vez que entres en contacto con un individuo fuerte, obsérvalo, y verás como casi puedes ver el funcionamiento de esta dirección

de fuerza mental de la que acabo de hablar.

Pero, más importante incluso que estudiar "a otros", es el cultivar el arte de hacer esto tú mismo, y esto es lo que estoy tratando de enseñarte a hacer. Tendrás éxito si pones manos a la obra con todo tu corazón y tu mente. Tómalo en serio, y el poder de lograr el éxito se desarrollará dentro de ti.

4. LA FASE FISICA

La fase física del magnetismo personal depende de dos manifestaciones coordinadas de la fuerza nerviosa, como sigue:

(1) la generación dentro del sistema nervioso de un abundante suministro de fuerza nerviosa; y

(2) la proyección consciente, por medio de la voluntad, de ese suministro de fuerza nerviosa en la atmósfera personal, e incluso a una mayor distancia bajo condiciones especiales.

Por «fuerza nerviosa», tal como se utiliza en el párrafo anterior, me refiero a esa extraña y misteriosa forma de energía que controla todos los movimientos físicos, y, sin embargo, al mismo tiempo, parece ser algo más elevado que el físico mismo. Es semejante a la electricidad o al magnetismo, en su naturaleza real, y, tal como estas fuerzas, es imposible de definir.

La fuerza nerviosa es algo muy diferente de la materia de la que se compone el sistema nervioso. El sistema nervioso, desde la médula espinal hasta el filamento nervioso más delicado, es en el mejor de los casos, tan sólo un sistema de cables, transmisores, etc., sobre el cual se desplaza la fuerza nerviosa, o bien reservorios complicados en los que se almacena la fuerza nerviosa.

Los nervios ordinarios sirven como alambres y cables sobre los cuales la fuerza nerviosa viaja para mover las partes del cuerpo que deseamos mover, o que nuestra mentalidad o mente subconsciente desea mover.

Ciertas partes del cerebro son grandes reservorios de fuerza nerviosa, así como también lo son los grandes grupos de materia nerviosa llamados plexo, entre los cuales se destacan el plexo solar y el plexo sacro.

Los libros ordinarios de texto sobre fisiología pasan por encima de la cuestión de la naturaleza real de la fuerza nerviosa, porque sus escritores no poseen el secreto. Ellos disponen de la pregunta diciendo: "Como en el caso de la electricidad, aunque reconocemos plenamente su existencia y su poder, sin embargo, no sabemos su verdadera naturaleza".

Y, por lo tanto, el estudiante debe dirigirse a algunos de los viejos escritores ocultos de antaño, y a sus seguidores actuales, para conseguir dicho secreto.

Todos los ocultistas, antiguos y modernos, han reconocido la existencia de una poderosa fuerza sutil de la naturaleza -una de las "fuerzas más finas" de la naturaleza- que es tremendamente potente en sus efectos y actividades, pero que desafía todo poder de análisis o definición.

La razón por la cual la ciencia nunca ha podido clasificar la fuerza nerviosa es porque, como la electricidad, está en una clase por sí misma y es diferente de cualquier otra forma de fuerza, tan diferente que no puede clasificarse con otras fuerzas.

La ciencia, en algunos casos, ha intentado tratarla como una secreción de la materia nerviosa, lo cual es una locura semejante a la del filósofo materialista que trató de definir la mente como una "secreción del cerebro", o a la bilis como una “secreción del hígado”, una secreción de la vesícula biliar, etc.

Tales intentos de definición causan sólo una sonrisa en la cara del sabio.

Los ocultistas, al contrario, aunque no intentan definir la fuerza nerviosa (reconociéndola como perteneciente a una clase propia), sin embargo, han descubierto la fuente de su origen y nos han dado valiosa información sobre su uso.

Le han dado muchos nombres, como por ejemplo:

«fuerza vital»,

«energía vital»,

«fuerza de vida »,

«fluido vital»,

«magnetismo vital», etc..

En el caso de los orientales, estos le han aplicado los términos "Prana", o "energía akashic". Pero bajo todos estos diferentes nombres, los ocultistas siempre han denominado una misma y única cosa, es decir, la fuerza nerviosa.

El nombre que utilizo al describirla, «fuerza nerviosa», se emplea simplemente porque esta fuerza se encuentra especialmente en el sistema nervioso, y no por la idea de que se origine allí. De hecho, y como se verá más adelante, su origen está en una fuente mucho más elevada y más elemental.

La vieja escuela materialista de fisiología ha intentado demostrar que la

fuerza nerviosa, tal como el material corporal, se deriva de los alimentos que comemos, y se crea por la combustión química de estos. Esto, sin embargo, es sólo parcialmente cierto.

Si bien es cierto que hay una cierta cantidad de fuerza nerviosa en los alimentos frescos (que se han reunido allí durante la vida de la planta o del animal que consumimos), y aunque es cierto que una cierta cantidad de esta fuerza nerviosa es absorbida por el sistema de la persona que come los alimentos, particularmente si el alimento es fresco, sin embargo, la cantidad de fuerza nerviosa absorbida es comparativamente pequeña y es demasiado pequeña para suministrar lo que necesita el individuo para el funcionamiento de su organismo físico. E incluso la pequeña parte así obtenida no se deriva de la combustión química del alimento. La combustión química de los alimentos resulta en la producción del calor corporal, pero nunca en la creación de la fuerza nerviosa.

La verdadera fuente de la fuerza nerviosa es la misma que la fuente de electricidad, es decir, el éter universal que llena el espacio.

Al igual que la electricidad, esta fuerza también está disponible para los deseos humanos sólo cuando está asociado a ellos. La atmósfera está cargada de fuerza nerviosa, la cual es tomada y absorbida por el sistema nervioso y almacenada en sus grandes reservorios, de donde fluye a su vez sobre los nervios cuando es requerido para las necesidades físicas o mentales del individuo.

Pero, preguntarás naturalmente:

¿Cómo absorbe el cuerpo la fuerza nerviosa universal?

¿A través de qué canal entra en el sistema?

La respuesta es clara, a saber: en la vida vegetal, animal y humana, la fuerza nerviosa se “respira” hacia dentro del sistema.

En otras palabras, ***el proceso de la respiración, en sus formas superior e inferior, no consiste sólo en la extracción del oxígeno u otros elementos del aire, sino también, en la extracción de la fuerza nerviosa universal.***

Cuando esto se entienda, será más fácil entender por qué el ser vivo

perece tan pronto si se detiene el proceso de respiración.

La comprensión de este secreto de la naturaleza arroja una luz muy necesaria sobre el importante papel que desempeña la respiración en la vida de todas las criaturas.

Antes de proceder a una nueva consideración del proceso de absorción de la fuerza nerviosa de la atmósfera, especialmente en el caso del estudiante de magnetismo personal, les pido que consideren otra cuestión importante en relación con la fase física del magnetismo personal, a saber, la de la proyección de la fuerza nerviosa más allá de los límites del sistema nervioso.

Recordarán que el fisiólogo promedio sostiene que es una locura sostener que la fuerza nerviosa pueda sobrepasar e ir más allá de los límites del sistema nervioso que lo contiene. Él sostiene que, como la electricidad en los cables, puede pasar solamente sobre los alambres de los nervios. Pero, ¿es esto cierto, incluso en el caso de la electricidad?

Afirmo positivamente que no lo es.

El principiante más veraz en el estudio de la electricidad es consciente de que la electricidad a menudo “salta” de una sustancia conductora a otra, salvando la brecha en la forma de una chispa y luego volando a lo largo del nuevo canal. Una vez más, incluso sin la chispa, la electricidad y el magnetismo a menudo afectan a otras sustancias por lo que se conoce como "inducción", sin el contacto real de los dos materiales conductores. Esto es tan común que es una maravilla que la pregunta nunca se plantea. Y lo que es cierto de la electricidad y el magnetismo, en este sentido, es igualmente válido para la fuerza nerviosa, ya que no sólo saltará a menudo sobre las barreras del sistema nervioso sino que afectará a otros sistemas nerviosos mediante una suerte de "inducción".

El fenómeno del magnetismo personal no sólo es una prueba de esta transmisión de la fuerza nerviosa, sino también es una prueba los fenómenos del «magnetismo humano» (como se ha llamado) en la dirección de la «curación magnética», una prueba que puede ser obtenida por cualquier individuo en su propia experiencia.

Además, la experiencia de cada individuo puede dar un testimonio amplio y generoso de que ciertas personas, en las que fluye una vigorosa fuerza nerviosa, irradiarán esta energía de una forma que resulta realmente perceptible a aquellos que les dan la mano o, incluso, que tan solo se les

acercan.

Estos individuos irradian mucha salud y vigor y ejercen un efecto positivo de sanación y revitalización en aquellos con quienes entran en contacto.

De manera similar se manifiesta la falta de suficiente fuerza nerviosa, por aquellos desafortunados individuos que van absorbiendo inconscientemente la fuerza nerviosa de los demás y que, en casos extremos, se convierten en verdaderos vampiros succionando las fuerzas vitales de los que les rodean.

¿Quién no ha conocido a esta última clase de personas, y no ha notado lo deprimido y debilitado que uno queda después de haber estado en su compañía durante algún tiempo? La persona promedio no necesita ninguna otra prueba en este caso, más allá de la que le brinda su propia experiencia.

Se podría preguntar: ¿si la fuerza nerviosa es inherente al éter universal, y se obtiene de la atmósfera, por qué todas las personas no están igualmente dotadas de esta energía?

La respuesta es que los hábitos de vida de los individuos difieren, y así como uno es físicamente fuerte y robusto, y otro débil y delicado, así es un individuo fuerte en la fuerza nerviosa, y otro débil en ella. Además, un cambio en los hábitos de vida de la persona inevitablemente resultará en un cambio en la cantidad de fuerza nerviosa absorbida y retenida por él o ella.

De hecho, uno de los propósitos de este libro es instruirte en el cómo puedes aumentar la fuerza nerviosa dentro de ti.

Aunque el objetivo es el aumento de tu magnetismo personal, encontrarás que al mismo tiempo tu salud y vigor general mejorará.

Además de la cantidad de fuerza nerviosa que está determinada por los hábitos de vida del individuo, también es cierto que el individuo puede, mediante ejercicios apropiados, "energizar" de tal manera su sistema nervioso que aumente en gran medida el grado de actividad de su fuerza nerviosa, y puede hacerla mucho más *“disponible”* para sus necesidades.

No se trata solamente de asegurar un abundante suministro de fuerza nerviosa, sino también de tenerlo en una condición activa, y de una forma tal que pueda estar fácilmente disponible para las necesidades de la vida cotidiana.

5. MAGNETISMO FÍSICO

Ustedes recordarán que cuando han entrado en contacto con algún personaje “fuerte” de cualquier estilo de vida -los grandes predicadores, abogados, estadistas, oradores, personas de negocios, etc.- aquellos cuyo éxito depende del fuerte efecto que producen sobre otras personas, - han sido conscientes de un sentimiento de que aquellos irradian fuerza y poder. Realmente han sentido el poder que provenía de ellos.

Y, también recordarán que este poder no parecía ser nada más un poder mental, o una fuerza intelectual, sino que parecía tener mucho de “físico”. Tan fuerte es este poder en el caso de algunos de los grandes personajes del mundo, que estos parecen ser el “poder de la voluntad personificado”: poderosos centros de energía vitalizada que afectan a todos con quienes entran en contacto.

Para comprender la diferencia entre este poder y la pura fuerza y habilidad intelectual, sólo hay que recordar otra clase de personas dotadas, a saber, los grandes estudiantes, escritores, etc., y otros que han desarrollado un gran poder intelectual. Estas personas por regla general no son "magnéticas", como generalmente se usa el término. No irradian ni desechan la fuerza, y el elemento del magnetismo físico está prácticamente ausente. Parecen ser centros de gran energía intelectual, pero nada más.

No hablo ahora de individuos en los que tanto el intelectual como el físico están bien equilibrados y combinados, sino más bien de aquellos individuos que son claramente «mentales» o intelectuales.

Un momento de reflexión recordará muchos ejemplos del tipo al que me refiero: los profesores, los predicadores, los abogados y los estudiantes cuya intelectualidad está bien desarrollada, pero que carecen de ese "algo" que impresiona a las personas.

Acudir de nuevo a tu memoria te mostrará, también, que la persona «magnética» posee casi siempre ese algo indefinible, que llamamos «fuerza» y energía. Puede que no sea una persona robusta y grande - puede incluso ser un individuo escuálido y delgado, de contextura ligera y pequeña estatura - pero incluso en el último caso será como un resorte de alambre enrollado, lleno de energía latente. La persona magnética nunca es el tipo débil, flácido,

o escuálido.

He visto a estas personas magnéticas delgadas en sus lechos de muerte, debilitadas por la enfermedad, pero incluso en sus últimos momentos daban la impresión de una intensa fuerza casi “primaveral”.

El otro tipo de persona magnética, el tipo robusto, también da la impresión de poder y fuerza – un algo interno que almacena e irradia fuerza y poder. ¿No es así en tu propia experiencia? ¿Alguna vez viste un gran líder - una personalidad magnética - que no transmitiera la idea de "fuerza" en el sentido físico? Yo creo que no.

Ahora, recuerda que no estoy afirmando que la fuerza nerviosa física por sí sola constituye el magnetismo personal. Lejos de esto: hay muchos que poseen e irradian fuerza nerviosa física que no son personalmente magnéticos en el pleno sentido del término.

Recuerda que la combinación de magnetismo mental y magnetismo físico es necesaria para producir todo el fenómeno del magnetismo personal. Pero insisto en que el magnetismo mental sin su contrapartida física es como una mente con un cuerpo, carece de sustancia y efectividad.

Los ocultistas nos informan que en la atmósfera personal del individuo - su "aura", la llaman- no sólo se encuentran las vibraciones de sus estados mentales y su carácter, sino también las vibraciones de su magnetismo físico, de su fuerza, como la he llamado en este libro.

Afirman que para aquellos que han desarrollado poder psíquico o clarividente, estas vibraciones de la fuerza nerviosa se pueden ver extendiéndose desde el cuerpo unos dos o tres pies en cualquier dirección, y en ellos el aura entera tiene forma de huevo, de ahí su nombre.

Se dice que tiene un débil color violeta - algo así como una pálida llama eléctrica - y palpita y vibra de manera similar a los movimientos de aire caliente que surgen de una estufa, o el suelo en un caluroso día de verano, tan familiar a cada observador.

También afirman que cuando una persona fuerte está usando su voluntad, esta fuerza nerviosa, llevando consigo su magnetismo mental, se puede ver disparando en grandes destellos de él hacia la otra y otras personas.

No pretendo poseer esta visión psíquica yo mismo, pero el testimonio de muchos de mis amigos psíquicos está de acuerdo en este asunto y está de

acuerdo con lo escrito por los antiguos ocultistas.

Y, en cualquier caso, cualquiera que experimente con el magnetismo personal estará convencido de que la fuerza nerviosa o el magnetismo físico actúan de la manera descrita, aunque no pueda ser visto por el ojo de la persona común.

Otra información importante proporcionada por los ocultistas -plenamente verificada por mis propias observaciones y experimentos, y uno de los pilares fundamentales de mi sistema de magnetismo personal-, se relaciona con el papel desempeñado por la fuerza nerviosa en los fenómenos de telepatía, hipnotismo, influencia mental y fenómenos similares, en los cuales la mente de una persona actúa sobre la mente de otra, lo cual, por supuesto, es una de las características principales del magnetismo personal.

Hago alusión a lo que puede llamarse la "vitalización" de las ondas de pensamiento por la corriente de la fuerza nerviosa, que se proyecta al mismo tiempo con ella.

Las ondas de pensamiento que no son acompañadas por las corrientes de la fuerza nerviosa carecen de fuerza y efecto, y son como el poder mental frío, desprovisto de vida y actividad.

Se comprenderá mejor esta idea con una referencia a una ocurrencia común. Por ejemplo, habrás escuchado muchos sermones, discursos, o prédicas dadas por personas con habilidades intelectuales marcadas, llenas de pensamientos correctos y buenos, que sin embargo su ejecución parecía muerta, aburrida, incolora y sin vida, ¿no? Le faltaba la vida, el vigor y el brillo de otros oradores incluso con menor poder intelectual, ¿cierto?

También habrás notado que la personalidad de algún personaje intelectual reconocido carecía de "vida"; mientras que otra personalidad menos dotada irradiaba bastante vida y fuerza y, por consiguiente, potencia magnética.

Bueno, esto representa la diferencia entre las simples ondas de pensamiento y las ondas de pensamiento acompañadas de una fuerte fuerza nerviosa. El uno carece de "cuerpo" y fuerza vitalizante, mientras que el otro posee esto en abundancia. Piénsalo bien, hasta que lo "entiendas", porque en ello se encuentra uno de los dos grandes secretos del magnetismo personal.

Una persona en la que la fuerza nerviosa está presente

activamente y que ha adquirido conscientemente o inconscientemente el arte de combinarla con sus ondas de pensamiento, enviará palabras o pensamientos cargados de fuerza dinámica, alcanzando y afectando a aquellos con quienes entran contacto.

Como una granada explosiva de alta potencia, la fuerza nerviosa conduce la onda de pensamiento como una bala a su objetivo, golpeando el blanco con un impacto tremendo, y causando una impresión poderosa en la mente de la otra persona o personas.

Hay personas cuyas palabras parecen bastante vivas, tan vitales son sus acciones sobre las mentes de los demás: estas personas tienen una fuerza nerviosa o un magnetismo físico muy activo, que usan en conexión con sus corrientes mentales. Despliegan esta fuerza combinada hacia sus audiencias multitudinarias, y estas son “levantadas de sus pies” con facilidad por el uso de este poder.

Los grandes líderes han tenido esta fuerza nerviosa ampliamente desarrollada y activamente empleada. Cuando hablaban, las otras personas estaban casi obligadas a acatar las órdenes de la persona fuerte.

Julio César y Napoleón Bonaparte fueron dos ejemplos marcados del uso de este poder, pero, de hecho, toda persona que mueve y gobierna a otras personas es un ejemplo digno de estudio.

El estudiante debe, si es posible, llegar a ponerse en contacto con esta clase de personas, para que pueda ver –o más bien sentir– por sí mismo, el efecto de esta poderosa fuerza que emana de estos individuos. Entonces comprenderá mejor el papel que juega la fuerza nerviosa en la cuestión de la influencia personal y del magnetismo personal, y luego estará más decidido a desarrollarla en sí mismo.

Hay algunas personas que parecen, naturalmente predispuestas para absorber, almacenar y utilizar eficazmente su fuerza nerviosa de magnetismo físico. Tales personas son muy afortunadas, porque se les ahorra la molestia de cultivar los procesos mencionados.

Pero aquellos que naturalmente no poseen este don, pueden, por medio de la práctica y la perseverancia, desarrollarlo en sí mismos. Más aún, pueden llegar a superar a las personas naturalmente dotadas, pues éstas no entienden

la fuente o la naturaleza de su poder, y son capaces de descuidarlo o abusarlo, mientras que la persona que lo desarrolla en sí mismo, según las reglas, y con un entendimiento completo, lo tiene como si estuviera “al alcance de la mano”, y siempre puede recuperarse de un “exceso de drenaje” del sistema nervioso.

El conocimiento es poder, y una facultad cultivada y desarrollada es a menudo mucho más efectiva que una facultad similar presente al nacer, pero que no se comprende ni se trabaja.

Comenzando con el próximo capítulo, me propongo dar instrucciones claras y sencillas para el aumento de la fuerza nerviosa, la acumulación de la misma y la proyección consciente de ella para vitalizar tus corrientes mentales.

El proceso es bastante natural, y no necesita de participar de ceremonias místicas ni de nada parecido. Se basa en principios puramente fisiológicos, y está en total acuerdo con las leyes naturales. Una vez que hayas adquirido el arte y la ciencia de la absorción y el almacenamiento de la fuerza nerviosa, te sorprenderás de que nunca hayas pensado en ello antes.

Cuando adquieras este poder, serás consciente de que eres un centro de una enorme energía, y también serás consciente de tu poder por el efecto sobre otras personas. No sólo en el tema del magnetismo personal, quiero decir, sino también en la cuestión de impartir las vibraciones de fuerza y energía.

Notarás que otras personas percibirán algo en tu apretón de manos o en tu contacto que los sorprenderá. No entenderán qué es lo que les afecta, pero serán conscientes de algún sentimiento extraño que los penetra.

El mejor plan será que mantengas esto en secreto, y evites cualquier impresión de que hay algo fuera de lo común en ti. Deseas crear confianza, no miedo -y las cosas extrañas y misteriosas causan temor, no confianza-.

Así que ¡guarda tus propios secretos!

6. GENERANDO FUERZA NERVIOSA.

Haciendo referencia al primer párrafo del capítulo 4, verás que he separado la fase física del magnetismo mental en dos manifestaciones coordinadas. Describiré ahora la primera: la generación dentro del sistema nervioso de un abundante suministro de fuerza nerviosa.

La palabra «generación», en conexión con esto, sólo transmite imperfectamente la idea del proceso real de adquisición de la fuerza nerviosa dentro del sistema nervioso, pues el proceso es de «absorción» y «distribución», más que de «generación».

Pero como el último término transmite una imagen más sencilla del proceso, he pensado utilizarlo en este sentido, sobre todo porque muchos de los antiguos escritores de lo oculto ya lo han utilizado en este sentido.

Se puede decir que este proceso de generación de la fuerza nerviosa consta de dos fases distintas, aunque coordinadas, a saber:

(1) la absorción de una cantidad extra de fuerza nerviosa de la atmósfera por formas especiales de respiración; y,

2) la distribución de la misma a los grandes centros del sistema nervioso que actúan como reservorios de la fuerza nerviosa.

Procederé ahora a considerar estas dos fases respectivas, en su orden.

La primera fase de la generación de la fuerza nerviosa consiste en la absorción de un suministro extra de fuerza nerviosa de la atmósfera, mediante formas especiales de respiración.

Todas las personas absorben constantemente la fuerza nerviosa de la atmósfera, en el proceso ordinario de la respiración, la cantidad difiere con el individuo, o, mejor dicho, con sus hábitos respiratorios.

Habrás notado que la persona vigorosa, fuerte, casi siempre respira completamente - es decir, profundamente y regularmente - mientras que la persona débil respirará sólo parcialmente e irregularmente.

Hay una conexión muy estrecha entre la respiración completa y regular y la salud física general y la fuerza, pero no voy a tocar esta fase del tema aquí, ya que no forma parte de esta instrucción especial.

Me limito a dar una pista, que los sabios sabrán aprovechar.

Sin querer guiarte a las sutilezas de la psicología oriental, con sus complicadas formas de respiración para el desarrollo psíquico y espiritual, etc., debo llamar tu atención, en este punto, a la filosofía que subyace en algunas de las prácticas respiratorias orientales, las que se basan en los principios científicos más sólidos.

La filosofía oriental enseña que cada estado mental y físico del individuo está representado por un ritmo especial de respiración, encontrándose el ritmo y la condición siempre juntos.

La condición mental o física manifestará invariablemente el ritmo particular de la respiración que le pertenece. De la misma manera (y éste es uno de los secretos ocultos) asumir deliberadamente un ritmo de respiración particular dará lugar rápidamente a la manifestación de la condición física o mental apropiada.

Sólo tienes que considerar el tema por un momento, para ver que cuando te asustas o te enojas, respiras con un ritmo diferente que cuando estás tranquilo y en paz. Cada emoción, hacia arriba o hacia abajo en la escala, tiene su propio ritmo apropiado de respiración, que invariablemente se manifiesta al mismo tiempo. Además, diferentes condiciones físicas se manifiestan asimismo en ritmos de respiración coordinados. Mantén una estrecha vigilancia sobre ti mismo, y los que te rodean, y pronto verás que las afirmaciones anteriores son estrictamente correctas. Te preguntarás por qué no habías notado antes estos fenómenos.

Un poco menos conocido resulta el hecho correlacionado de que asumir deliberadamente o "actuar" el ritmo respiratorio particular relacionado con una emoción particular, resultará en una rápida experimentación de esa emoción. Esto también lo puedes probar en ti mismo.

Puedes comprobar que unos momentos de respiración de ira o de miedo, (si se actúa bien, o se asume fielmente) resultará en que pronto experimentarás un sentimiento de ira o miedo, según sea el caso. Del mismo modo, comprobarás que, si asumes deliberadamente el ritmo de respiración de paz, calma, auto-control, será suficiente para inducirte a ese estado particular de sentimiento.

Por cierto, hay una gran “pista” o indicio en esta última oración, porque eso es exactamente lo que hacen los sabios orientales para inducir y mantener el estado mental de calma filosófica que los caracteriza.

A este respecto, permíteme recordarte que cuando te esfuerzas por controlar tu temperamento y mantener tu equilibrio, ante una provocación extrema, encontrarás que instintivamente te esfuerzas por controlar tu ritmo respiratorio, que muestra una marcada tendencia a estallar en un estado de rápido jadeo y ahogo. Y, siempre y cuando puedas mantener tu ritmo controlado y constante de respiración, mantendrás tu equilibrio y auto-control.

Para hacer una larga historia corta -para llegar a la esencia del tema de la absorción de la fuerza nerviosa a través del ritmo respiratorio controlado- permítanme decirles:

(1) que hay un ritmo de respiración que la naturaleza utiliza para restaurar la fuerza nerviosa al sistema cuando este se ha “agotado”, en virtud de una gran demanda sobre él. Esto puede deberse a una fuerte tensión mental o emocional; o después de una tensión física severa; y,

(2) que asumir deliberadamente o "actuar " este ritmo de respiración particular resultará en que seas capaz de absorber rápidamente un suministro enormemente aumentado de fuerza nerviosa con el propósito de usarlo en el magnetismo personal – de hecho, para llenarte de Magnetismo físico.

¿Captas este punto? Si no es así, vuelve a leer el párrafo anterior varias veces, hasta que entiendas completamente la importancia de las declaraciones contenidas en él, porque comprenden exactamente la mitad de la filosofía de la generación de la fuerza nerviosa, y mucho más si eres capaz de entenderlo.

En este punto, naturalmente preguntarás: "¿Cuál es este ritmo de respiración particular que la naturaleza usa para ayudarnos a recuperarnos, y que se puede “asumir” con tan maravilloso resultado?"

Muy bien, déjame contestarte preguntándote otra pregunta, a saber: "¿Cómo respiras cuando empiezas a recuperarte justo después de una severa tensión emocional, mental o física, cuando se calma esa característica primera respiración jadeante?"

Si lo consideras con cuidado, responderás que generalmente comienza con una o dos respiraciones largas y suspiradas, seguida de un período de respiraciones tranquilas, deliberadas, lentas y profundas.

Puede que no lo hayas notado, pero estas últimas respiraciones calmas y profundas están marcadas por un ritmo lento pero regular, tan regular, de

hecho, como el lento balanceo del péndulo de un reloj grande, o el "tic-tac" que lo acompaña.

Verás que esta respiración rítmica, lenta y regular, continúa por un tiempo, hasta que te sientes renovado y revigorizado, cuando la respiración cae nuevamente en el ritmo normal "cotidiano", y la tarea ha terminado.

Bueno, *este es exactamente el ritmo de respiración que, si se asume apropiadamente y se "actúa" bien, resultará en atraerte un suministro mucho mayor de fuerza nerviosa desde su depósito universal*, es decir, la atmósfera a tu alrededor.

Te pido que te detengas en este punto y releas el párrafo anterior. Considéralo cuidadosamente, dale vueltas en tu mente, hasta que entiendas completamente su tremendo significado, y lo introyectes o internalices completamente en tu propio pensamiento.

Estas líneas condensan la afirmación de una verdad maravillosa que, si se aprovecha, te transformará en un gigante del magnetismo físico.

No sigas adelante con esta lectura, hasta que hayas captado completamente la importancia de la información que acabo de darte.

Pero no te imagines que puedes saltar inmediatamente en este gran poder. Primero debes adquirir gradualmente el ritmo exacto para ti, pues no puedo hacer más que indicártelo. No puedo decirte: "Respira en tan sólo x cantidad de segundos, contén el aliento sólo x cantidad de segundos, y luego exhala en sólo x cantidad de segundos ", y así sucesivamente, como muchos maestros han hecho (los que, de hecho, deberían haber sabido mejor).

Cada persona tiene su propio ritmo de respiración de este tipo, la diferencia que se deriva de la formación y características mentales o físicas.

La siguiente es la regla -la única regla- en este tema:

"Primero, comprueba el ritmo preciso de respiración que la naturaleza te ha dado para que lo uses en momentos de recuperación después de una tensión mental, emocional o física extrema.

Segundo, practícalo voluntariamente asumiendo, o actuando

las condiciones mentales y físicas que lo producen, hasta que el ritmo se fije en tu memoria, de modo que puedas reproducirlo fácilmente, instintivamente, cuando lo desees ".

Lee esta regla hasta que la entiendas a fondo.

Encontrarás algo difícil el asumir o actuar las condiciones que producen el ritmo, al principio, a menos que seas un actor natural o bien entrenado. Pero sigue intentándolo hasta que lo domines. La práctica lleva a la perfección, en esto como en todo lo demás, recuerda.

Colócate mentalmente en las mismas vibraciones como cuando estuviste bajo una gran tensión de tu mente, tus emociones o tu cuerpo en el pasado, y verás que la misma será seguida por una “actuación” del período de recuperación, acompañada del ritmo respiratorio apropiado.

Cada estudiante manejará esto de su propia manera, y conseguirá el resultado, si hace un esfuerzo persistente y perseverante.

Verás que la primera indicación del ritmo respiratorio de recuperación suele ser un suspiro prolongado, seguido de un momento de reposo, que a su vez es seguido por una sucesión fácil, aunque profunda, lenta y deliberada de inhalaciones y exhalaciones a un ritmo perfecto, que va acompañado de un sentimiento de mayor fuerza y vitalidad de mente y cuerpo.

Es encantador experimentar este sentimiento de "alivio, y de un vigor, vitalidad y fortaleza refrescados que resultan de este ritmo de respiración.

Al practicar este ritmo de respiración recuperativo con el propósito de descansar, ganar fuerza o aumentar tu reserva de fuerza nerviosa, no caigas en el error demasiado común de la respiración artificial rítmica. No cometas el error de tratar de contar los segundos de la respiración; o de hacer que las respiraciones se extiendan durante un tiempo determinado, o que coincidan exactamente entre sí; o de retener la respiración en algún momento en particular; o de contar el tiempo entre respiraciones; o cualquier cosa de ese tipo. Olvídate de los estándares artificiales y abandónate por completo a una tranquila y pacífica sensación de alivio y recuperación, que la naturaleza te otorgará si creas las condiciones adecuadas para la manifestación de su poder.

No seas *artificial* - confía en la naturaleza para que "haga bien su parte" y deja todo en sus manos.

No te molestes por preguntarte en este punto cuántas veces al día debes

practicar este ejercicio con el fin de obtener el magnetismo físico y absorber la fuerza nerviosa. Este punto se abordará en un capítulo posterior, en relación con el proceso que lo acompaña (la distribución de la fuerza nerviosa). Lo único que tienes ante ti es el aprender a producir este ritmo de respiración y practicarlo hasta que lo puedas producir a voluntad, fácil y naturalmente, sin esfuerzo o desgaste -instintivamente, de hecho-. Hasta que logres esto, no hay caso en molestarte por las etapas sucesivas.

Y, ahora una palabra sobre la práctica de este paso.

No exageres: *"despacio, que tengo prisa"*. Es una cuestión de crecimiento y desarrollo, y no debes tratar de precipitar las cosas demasiado rápido.

Deja que la naturaleza proceda a hacer el proceso instintivo, y no caigas en el error de *"arrancar la planta para ver si creció durante la noche"*. Crecerá. Nunca temas. Sabrás cuando estés en el camino correcto, y serás consciente de tu progreso, en razón de tu creciente sentido de vigor, vitalidad y fortaleza.

Recuerda, finalmente, que el secreto de todo esto es que has descubierto cómo la naturaleza "recupera" su sistema en tiempos de extrema necesidad; Y luego has aprendido a aprovechar estas fuentes de energía a voluntad, aumentando así tu provisión muy por encima de lo ordinario.

Es como si hubieras descubierto una botella que contenía el elixir de energía que la madre naturaleza en su bondad usa para recuperarte en tiempos de necesidad; y que hubieses aprendido que podías tomar del elixir todos los días, o cuando quisieres; con lo cual podías aumentar tu energía y vitalidad muy por encima del promedio.

La comparación o metáfora no es exagerada, porque en este secreto has descubierto, de hecho, el elixir de la vitalidad, el vigor y la fortaleza.

Es decir, si lo usas bien.

7. DISTRIBUYENDO LA ENERGÍA NERVIOSA

En el capítulo anterior he dado instrucciones generales sobre la primera fase de la fuerza nerviosa, por medio de ciertas formas de respiración rítmica. Ahora procedo a la instrucción general sobre la segunda fase de la generación de la fuerza nerviosa, a saber, la distribución al sistema nervioso y, en particular, a los grandes reservorios de fuerza nerviosa, de la fuerza nerviosa absorbida.

Este proceso de distribución de la fuerza nerviosa naturalmente sigue directamente después del proceso de absorción de la fuerza nerviosa, siendo las dos fases coordinadas de uno de los procesos recuperativos de la naturaleza.

Al igual que el **proceso del ritmo respiratorio restaurador** es la forma en que la naturaleza provee al sistema de un suministro fresco de fuerza nerviosa (para reemplazar la usada en la tensión extraordinaria, sea mental, emocional o física, que la precede), este **proceso de absorción de fuerza nerviosa** es otro método (análogo) de la naturaleza para:

- distribuir la fuerza nerviosa absorbida a todas las partes del cuerpo, fortaleciendo y revigorizando, revitalizando y estimulando, todas y cada una de ellas;

- almacenar en los grandes reservorios del sistema nervioso un suministro de reserva de fuerza nerviosa para tiempos de necesidad futura.

Una vez más, te preguntarás:

"¿Cómo distribuye la naturaleza la fuerza nerviosa absorbida como se ha dicho anteriormente? Esta también es la forma en que usted afirma que los estudiantes de magnetismo personal pueden distribuir su fuerza nerviosa absorbida o su magnetismo físico.”

Como en el caso de la pregunta anterior, yo respondo:

"Tienes que ir a la naturaleza misma y descubrir su método".

Entonces hagámoslo.

Investigando el método que usa la naturaleza para distribuir el magnetismo físico o la fuerza nerviosa, ¿qué es lo que vemos que hace la

naturaleza justo después de que la persona se agota por el esfuerzo mental, emocional o físico (es decir, además del peculiar ritmo respiratorio)?

Respuesta: Encontramos, acompañando al profundo suspiro que precede al ritmo respiratorio, y también, siguiendo la respiración rítmica, una tendencia a "estirar" los músculos del cuerpo. No sólo notamos este fenómeno en esos momentos, sino que también se debe observar cuando nos despertamos por la mañana con un bostezo, seguido por un estiramiento instintivo de los músculos.

Observamos lo mismo después de haber utilizado la fuerza nerviosa en escuchar, leer, estudiar, etc., de hecho, en cualquier acción que requiera atención concentrada. Siempre es el bostezo, el suspiro profundo, la respiración medida y, finalmente, el estiramiento de los músculos.

Ahora, no descartes esto como si fuese broma, o con una sonrisa divertida, pues este estiramiento de los músculos en una de las tareas más importantes de la naturaleza. Es la forma favorita de la naturaleza de distribuir a todas las partes del cuerpo la fuerza nerviosa que se absorbe en el sistema.

Es la forma propia de la naturaleza de enviar una corriente vivificante y vigorizante a los lugares en los que se necesita. Y, además, si la tomamos en serio; examinamos el significado de su proceso; y luego lo aplicamos inteligentemente en nuestro trabajo de desarrollo del magnetismo físico, habremos obtenido un importante secreto de la naturaleza, y uno del cual no estaremos dispuestos a separarnos, una vez que lo apliquemos y obtengamos resultados.

En primer lugar, este "estiramiento" es algo mucho más que una manifestación de pereza, cansancio o fatiga. Es una acción instintiva que resulta del reconocimiento –por parte de la naturaleza– de la necesidad de un suministro fresco de fuerza nerviosa; y de su apuro por suministrar la energía necesaria.

No confundas las causas y los efectos en este asunto.

Notarás, en casos de "estiramiento" completo, un doble movimiento, a saber:

(1) Una extensión; y,

(2) Una tensión o contracción de los músculos, en la dirección de

contraer los miembros extendidos o partes del cuerpo.

Ahora, nota que ambos movimientos son formas de "tensionar" o contraer los músculos. Los movimientos de extensión resultan de la tensión o contracción del conjunto opuesto de músculos. Los principales músculos del cuerpo están organizados en conjuntos opuestos: un conjunto se utiliza para “empujar” hacia fuera, y el otro para “contraer” hacia adentro, la extremidad o porción del cuerpo de que se trate.

Siempre puedes contar con la presencia de estos conjuntos opuestos de músculos.

Cuando en el proceso de estiramiento primero se extienden, y luego se contraen los miembros, realmente estás tensando los dos conjuntos opuestos, a su vez. ¿Con qué propósito? Veamos.

El propósito de la naturaleza al tensar los músculos opuestos, en el caso indicado anteriormente, parece ser el de "exprimir" algo de los músculos. Y eso es exactamente lo que es: un exprimir de algo.

¿De qué? De la fuerza nerviosa del magnetismo físico que ya está vieja, viciada, y debilitada.

¿Por qué? ¿Con qué propósito? Con el propósito de que el suministro de fuerza nerviosa o magnetismo físico fresco, vital y fuerte pueda entrar en el cuerpo y tomar su lugar.

Esto es igualmente cierto en el caso del agotamiento cerebral, el agotamiento nervioso o el agotamiento muscular, pues las células cerebrales, los propios nervios y los músculos se mantienen vitalizados y vigorosos gracias a la misma forma de energía, procedentes de la misma fuente.

Por otra parte, el suministro fresco de fuerza nerviosa que llega a los músculos y las células, desde los grandes reservorios de fuerza nerviosa del sistema nervioso, dejan a éstos últimos más o menos vacíos, provocando que estos pidan un suministro fresco y adecuado de la fuente universal.

En breve, el proceso de estiramiento pone en funcionamiento toda la maquinaria de la distribución del suministro del sistema de fuerza nerviosa, y da como resultado que todo el mecanismo nervioso reciba un nuevo ímpetu.

Éste es el secreto del método del adepto del magnetismo personal para distribuir un suministro fresco de magnetismo físico o fuerza nerviosa a todas las partes del sistema, a voluntad, convirtiéndose así en un verdadero dinamo

de magnetismo físico, si así lo desea.

Pero hay más en este método del estudiante que el simple "estiramiento" ordinario, te lo aseguro. El estiramiento ordinario es simplemente una forma elemental de distribución de fuerza nerviosa. Debo llamar tu atención sobre una extensión y mejora del método elemental.

Probablemente has oído hablar de esa forma de calistenia generalmente conocida como "ejercicios de tensión". Bueno, en ese sistema puedes encontrar la semilla de un sistema mucho más eficiente.

El sistema tensor de la calistenia se enseña con el propósito de ejercitar los músculos. Sólo para esto, y nada más. Se ha descubierto que produce los mejores resultados y que desarrolla grandemente los músculos y beneficia el sistema general. ¿Por qué? "Oh, es sólo ejercicio", responde el culturista físico. Pero sabemos mejor, porque al mismo tiempo que comprendemos el beneficio obtenido de estos ejercicios, también entendemos cómo un curso de ejercicio tan racional debe resultar en vigorizar todo el sistema, distribuyendo la fuerza nerviosa y, en consecuencia, produciendo la absorción de un nuevo suministro a los grandes centros de reserva del sistema nervioso, ¿no?

Tenemos tres puntos de ventaja decisivos sobre la escuela del "ejercicio de tensión", como sigue:

(1) Nosotros precedemos a nuestros ejercicios de tensión con ejercicios de respiración rítmica, trayendo así a nuestros reservorios un nuevo suministro de magnetismo o fuerza nerviosa;

(2) Procedemos tranquilamente y casi "perezosamente", pues nuestra idea es la del "estiramiento", en oposición a la idea del ejercicio vigoroso mediante la tensión, siendo esta última sostenida por la escuela de "ejercicio de tensión"; y,

(3) Comprendemos la verdadera razón de la tensión, y por lo tanto somos capaces de aplicarla inteligentemente, en lugar de hacerlo mediante el estilo de prueba y error.

La adición de la respiración rítmica, por supuesto, da un nuevo y novedoso ímpetu al trabajo de la distribución de la fuerza nerviosa; de hecho, este último no puede realizarse perfectamente sin el primero. El practicante de ejercicios tensores ordinarios deja esto de lado casi por completo, excepto en la medida en que se fatiga por su vigoroso ejercicio, y se ve obligado,

como consecuencia, a respirar rítmicamente, obteniendo inconscientemente al menos algunos de los beneficios de la respiración rítmica.

El estudiante de ejercicios tensores ordinarios, una vez dada nuestra clave de la respiración rítmica, está capacitado para obtener resultados que antes le resultaban imposibles; y como consecuencia, ve una gran luz. Mis estudiantes de magnetismo personal –en referencia a los ejercicios de distribución de fuerza nerviosa, o magnetismo físico–, proceden de una manera completamente diferente a la del practicante ordinario de los sistemas de ejercicios tensores.

Estos últimos trabajan en una condición agotadora, bajo la creencia de que sus músculos se desarrollarán mejor mediante un ejercicio tan vigoroso. Como consecuencia, muchos de ellos consumen tanto como adquieren de desarrollo muscular.

Mis estudiantes, en cambio, no realizan un curso extenuante de ejercicios en tensión. En lugar de moverse vigorosamente, proceden lentamente, con calma y casi "perezosamente" a tensar los músculos, extendiéndolos y contrayéndolos a su vez. Mantienen en su mente, todo el tiempo, los procesos de estiramiento propios de la naturaleza, y modelan sus movimientos enteramente sobre estos.

De esta manera, como consecuencia, no hay agotamiento o un uso marcado de la fuerza nerviosa o los tejidos, sino que, por el contrario, hay un constante flujo y distribución del magnetismo desde los centros hacia las partes, y en consecuencia, un marcado incremento en vigor, vitalidad y potencia.

La diferencia sólo puede entenderse perfectamente cuando uno practica mis ejercicios por sí mismo.

Por último, se deduce que un efecto mucho mayor lo obtiene aquel que practica cualquier forma de ejercicios, comprendiendo y teniendo pleno conocimiento del "por qué" y del "cómo" del asunto, tanto de la teoría como de la práctica.

Cuando uno sabe exactamente de qué se trata, y exactamente lo que desea y espera obtener, entonces ha ganado la mitad de la batalla. Al carecer de este conocimiento, pierde energía y esfuerzo, y hace mucho de lo que hubiese sido mejor dejar de hacer, dejando sin hacer mucho de lo que debería hacer.

En verdad, "el conocimiento es poder" en este caso, como en muchos otros.

Es algo divertido, aunque triste, ver a estas personas que promueven los "ejercicios de tensión" dedicándose a ejercicios vigorosos, y al mismo tiempo, perdiendo nueve décimas de los beneficios obtenidos por los practicantes de los ejercicios de estiramiento "perezoso", acompañados por la respiración rítmica, como se enseña a mis alumnos.

8. EJERCICIOS DE FUERZA NERVIOSA

Te instruiré ahora en la dirección de ciertas formas de actividad física diseñadas para generar fuerza nerviosa o magnetismo físico, tanto en la fase de absorción como en la de distribución, de acuerdo con los principios generales expuestos en los capítulos precedentes.

La absorción.

Los ejercicios, en sí mismos, están diseñados para dar una distribución libre y total a la fuerza nerviosa o magnetismo físico, pero el estudiante siempre debe recordar que antes de que la fuerza nerviosa puede ser distribuida primero debe ser absorbida. La absorción, por supuesto, se realiza por medio del ritmo de la respiración, de acuerdo con las instrucciones ya dadas.

IMPORTANTE: Recuerda que cada serie de ejercicios de distribución debe estar precedida y seguida por la práctica de la respiración rítmica durante unos momentos. También será beneficioso y útil intercalar un breve período de respiración rítmica entre estos ejercicios, de vez en cuando. Pronto descubrirás la necesidad de esto, con tus propios sentidos. Después de que hayas adquirido familiaridad y facilidad en la práctica de los ejercicios de distribución, verás que te vas haciendo muy sensible al influjo de la fuerza nerviosa durante el ejercicio de ritmo respiratorio, y en poco tiempo sabrás –por medio de tus sentidos– exactamente cuándo necesita absorber más fuerza nerviosa durante el ejercicio.

En este punto, deseo recordar nuevamente al alumno que una de las principales características de mis ejercicios de fuerza nerviosa es la ausencia total de artificialidad y la presencia de "naturalidad". No doy formas “fijas” de respiración, para que se practiquen con determinada regularidad, durante determinados minutos a la vez. En cambio, doy los principios generales del método, el "por qué" y el "cómo", y luego le pido al estudiante que se rija por completo por sus propios instintos en cuanto a la duración de los ejercicios y la frecuencia de los mismos.

Después de un corto tiempo, el estudiante desarrollará el hábito naturalmente, al igual que con los hábitos de comer y beber, y sabrá exactamente cuándo debe practicar la generación de la fuerza nerviosa, y

cuánto tiempo debe continuar los ejercicios.

Mantén las palabras "Se Natural" en tu mente, y no te equivocarás. Nunca te excedas en los ejercicios ni te obligues a realizarlos cuando no lo desees. Evita cualquier cosa que se acerque a la artificialidad en el asunto. A veces puedes pasar mucho tiempo sin practicar; y luego puedes sentir la necesidad de hacerlo con mucha frecuencia; en cualquier caso, sigue los impulsos de la naturaleza. A veces puedes tener ganas de hacer solo un poco de ejercicios a la vez, –como cuando lo que quieres es tomar sólo un sorbo de agua–, mientras que en otras ocasiones sentirás deseos de hacer ejercicio de forma prolongada,–como cuando tomas mucha agua porque estás muy sediento - sigue la naturaleza en ambos casos.

EJERCICIO DE ESTIRAMIENTO. Comenzaré llamando tu atención sobre una forma de ejercicio que consiste en un simple "estiramiento" inteligente, pero que es una forma de ejercicio será muy beneficiosa.

Hay una variedad de formas de este ejercicio. Te daré algunas formas generales, y puedes ampliarlas e inventar combinaciones, variaciones, etc.

I. Acostado de espaldas, extiende los brazos hacia arriba sobre tu cabeza, en toda su extensión, estíralos sin esforzarte, pero completamente hasta donde sea posible. Luego, tira lentamente de ellos. Repite varias veces.

II. Estira los brazos hacia los lados del cuerpo - hacia afuera y luego adentro, varias veces.

III. Estira las piernas de la misma manera, varias veces.

IV. Estira el cuello varias veces.

V. Estira la mano y los dedos, moviendo las manos hacia atrás y hacia adelante desde la muñeca, apretando y soltando el puño: abriendo y cerrando los dedos.

VI. Estira los pies y los dedos de los pies, de la misma manera general que en el caso de las manos y los dedos.

VII. Da la vuelta y recuéstate sobre tu estómago, con la cara hacia abajo sobre la almohada o el piso, y repite el ejercicio anterior en esta posición. Esto pondrá en juego una cantidad de músculos no empleados en la posición anterior.

VIII. Ponte de pie y párate con las piernas extendidas, los pies separados al menos un metro, con los brazos extendidos hacia arriba y hacia afuera.

Esto hará que tu cuerpo adopte la forma general de la letra "X". Luego ponte de puntillas y estírate hacia arriba como si estuvieras tratando de tocar el techo.

Repite varias veces.

Te sorprenderá la sensación de descanso y fuerza renovada que te llegará como resultado de la práctica de los simples ejercicios de estiramiento anteriores. Y, sin embargo, por simples que sean, estos ejercicios realizan un gran trabajo. No debes perder de vista el hecho de que cuando tensas estos músculos, en el acto de estirar y luego contraer las extremidades, realmente "exprimes" el magnetismo viejo, agotado y gastado, y absorbes en su lugar un nuevo suministro de vigor, vitalidad y “vim” o “empuje”, de los grandes reservorios del sistema nervioso.

Trae a tu mente la idea de la esponja, que para absorber completamente un suministro de agua fresca, primero debe ser completamente exprimida. El proceso de absorción y distribución de la fuerza nerviosa está muy cerca del proceso de exprimir y rellenar la esponja. Los siguientes "ejercicios de tensión" son en realidad una extensión de los ejercicios de estiramiento, más elaborados y complicados, pero que incorporan el mismo principio. Son útiles para energizar las diversas partes del cuerpo, que no se energizan activamente con los simples ejercicios de estiramiento.

Hombros y Pecho. Ponte de pie; pies juntos; brazos a los lados. Luego, mueve los hombros hacia adelante todo lo que puedas. Mantén la posición un momento, y luego presiona lentamente los hombros hacia atrás todo lo que puedas. Esto tenderá a energizar los hombros y el pecho.

El pecho también puede recibir energía mediante respiraciones profundas y completas, que inflarán los pulmones y extenderán el pecho. Los hombros también pueden ser energizados levantándolos hacia arriba en un "encogimiento de hombros" y luego lentamente bajándolos a su posición original.

Brazos, muñecas y manos. Cualquier ejercicio simple, que extienda y luego contraiga los músculos del brazo, servirá para energizar los brazos. Girarlos primero en un sentido y luego en el otro, también logrará lo mismo. Girar la muñeca y mover las manos ligeramente hacia atrás y adelante desde la muñeca tiende a energizar varios músculos y nervios muy importantes en esta parte del cuerpo.

Apretar y abrir las manos energizará las manos y los dedos. Extender los dedos en forma de abanico y luego unirlos energizará los dedos completamente.

Piernas, pies y dedos de los pies. Sigue la idea general de los ejercicios de brazos y manos que acabamos de mencionar, para las piernas, los pies y los dedos de los pies. Hacer "cuclillas" energiza los muslos. Levantar los dedos de los pies y luego bajar a la posición original energiza las pantorrillas de las piernas. El "correr sin moverse " es un buen energizador general de la pierna.

Cuello. Mueve el cuello hacia adelante, tanto como sea posible, luego hacia atrás, hasta donde sea posible; luego hacia los lados, hacia la derecha, hasta donde sea posible, luego hacia la izquierda de la misma manera; luego gire hacia la derecha todo lo que pueda, luego hacia la izquierda de la misma manera. Estos son espléndidos estimulantes del cuello. Hay nervios importantes que corren por el cuello, que se energizan con estos ejercicios.

TORCIÓN Y FLEXIÓN. Lo que podría denominarse "una torsión" de las diferentes partes del cuerpo sirve para energizar muy bien las partes. De la misma manera, los ejercicios de "flexión" son buenos.

No solo piernas y brazos se pueden “girar de manera fácil y efectiva, sino todo el tronco:

Ponte de pie con los pies separados a unas ocho o diez pulgadas, con los dedos extendidos y los brazos colgando fácilmente por los lados; luego gira suavemente el cuerpo hacia la derecha, llevando el cuello, el tronco y los muslos lo más lejos posible; luego girando hacia la izquierda de la misma manera; repitiendo varias veces.

Doblar o flexionar el cuerpo hacia la derecha, luego hacia la izquierda, luego hacia adelante, luego hacia atrás, es un buen estimulante.

En resumen: los ejercicios anteriores pueden usarse para escribir por sí solos un libro, pero ¿para qué? He resumido los principales elementos de los ejercicios, y tú mismo puede elaborar con ellos. De hecho, puedo resumir los principios generales de los ejercicios en tres palabras, a saber: ESTIRAMIENTO, TORCIÓN, Y FLEXIÓN. Piensa en estas tres palabras y verás que si las aplicas de todas las maneras posibles a las distintas partes del cuerpo, tendrás todo un sistema de ejercicios de tensión a tu disposición, sin tener que comprar libros de texto caros sobre el tema.

Y, también, recuerda que en cualquiera de los llamados "ejercicios de tensión" se encuentra el mejor principio posible de distribución de la fuerza nerviosa, siempre, sin embargo, recordando incluir la respiración rítmica de acuerdo con mis instrucciones previamente dadas.

Ahora, ponte a trabajar y ejercita tu ingenio para idear variaciones y combinaciones de los principios de "estiramiento, torsión y flexión". Esto energizará tu mente y tu cuerpo.

Energizando el Plexo Solar. El Plexo Solar se encuentra exactamente detrás de la boca del estómago. Puede ser energizado al practicar un "estiramiento" de los músculos abdominales. Esto puede resultar un poco difícil al principio, pero un poco de práctica lo hará perfecto.

Lleve los músculos abdominales "hacia adentro y hacia arriba" varias veces en cada respiración.

El plexo sacro. El plexo sacro es otro plexo importante, o gran centro de la fuerza nerviosa. Está ubicado frente a la parte inferior de la columna vertebral, en la región de las caderas. Puede ser energizado por un estiramiento especial, flexión y torsión de esa región particular del cuerpo.

En caso de pérdida de vitalidad o debilidad general, un poco de energía extra de estos dos plexos puede ser muy ventajoso y beneficioso, ya que afectan directamente a grandes regiones del cuerpo y órganos importantes.

9. PROYECTANDO LA FUERZA NERVIOSA

Al comienzo del Capítulo IV, afirmé que la fase física del magnetismo personal depende de dos manifestaciones coordinadas de la fuerza nerviosa, a saber:

(1) la generación de fuerza nerviosa; y

(2) la proyección consciente, por voluntad, de ese suministro de fuerza nerviosa en la atmósfera personal, e incluso a una distancia mayor en condiciones especiales.

Ya he hablado sobre la fase de generación de la fuerza nerviosa. Consideremos ahora la segunda fase, es decir, la proyección de la misma.

De todas las fuerzas mentales del individuo, la voluntad es la más poderosa y, al mismo tiempo, la menos entendida. Incluso es difícil definir la voluntad. Es suficiente para nuestro propósito entender que esta es

"el poder dentro de la mente mediante el cual el ser humano puede hacer cosas".

Por medio de la voluntad la persona no solo hace las cosas ordinarias de la vida, sino que también puede hacer algunas cosas extraordinarias cuando aprende cómo hacerlo.

El antiguo ocultista comprendió completamente el gran poder de la voluntad del ser humano; y sus enseñanzas transmiten información muy valiosa sobre este tema.

Una de sus enseñanzas fue que, mediante el uso de su voluntad, podemos no solo proyectar ondas de pensamiento desde nuestra mente, sino que también podemos proyectar conscientemente el magnetismo físico, o energía vital, de la misma manera.

Los descubrimientos de los estudiantes más avanzados del tema, en nuestros tiempos, verifican las antiguas enseñanzas de los ocultistas a este respecto.

El sistema que estoy enseñando aquí se basa, por lo tanto, no solo en los descubrimientos avanzados de la ciencia moderna, sino también en las enseñanzas antiguas de los antiguos ocultistas.

La verdad no conoce una edad o tiempo "especial": es propiedad de todos los tiempos.

La persona promedio proyecta su magnetismo físico, o fuerza nerviosa, en su atmósfera personal, o aura, más o menos inconscientemente, de la misma forma como camina o respira. Ha adquirido el hábito naturalmente y no se preocupa por el asunto; de hecho, por lo general es inconsciente e ignorante del proceso en sí mismo.

Las diferencias en el grado de magnetismo físico proyectado o irradiado por dichas personas está determinado únicamente por el grado de fuerza nerviosa generado por ellas, en ausencia de cualquier poder especial de proyección.

Hay una segunda clase, sin embargo, cuyos miembros, aunque no están completamente informados de su poder para proyectar el magnetismo físico. Sin embargo ellos, mediante el uso habitual de su voluntad con el propósito de impresionar a otros –poderosa, aunque inconscientemente–, dirigen ondas de Fuerza Nerviosa hacia el exterior, de modo que su atmósfera personal se carga de esta fuerza, y su influencia es sentida por aquellos que entran en contacto con ella.

En esta clase de individuos se encontrarán las personas activas, enérgicas y magistrales en diversos ámbitos de la vida, que dirigen a otros en lugar de ser dirigidos por otros, que dan órdenes en lugar de recibirlas. En general, estas personas irradian suficiente magnetismo físico para hacerse sentir por aquellos con quienes entran en contacto, y generalmente se los considera hombres o mujeres "fuertes".

Pero incluso estas personas no manifiestan la mayor cantidad de magnetismo físico.

La tercera clase de personas está compuesta por individuos que han adquirido un mayor o menor conocimiento de que el magnetismo físico puede proyectarse más allá de los límites del cerebro o el cuerpo. Son personas que han aprendido, al menos en cierto grado, el arte de proyectarlo mediante el uso de la voluntad.

Estos individuos van desde aquellos que han adquirido simplemente un atisbo de la verdad, subiendo, gradualmente, hasta aquellos a quienes se puede llamar ***Maestros del Arte***.

Esta última clase de personas nombradas son aquellas cuyo poder se siente y se reconoce fácilmente, y que dejan su impresión sobre quienes entran en contacto con ellas.

La proyección del magnetismo físico, por voluntad, es, en cierto modo, un procedimiento muy simple, que consta de dos procesos, como sigue:

(1) La creencia en, o comprensión de, los propios poderes para proyectar la fuerza; y

(2) el acto en sí de manejar a voluntad o "comandar" la fuerza que se proyectará.

Al principio, puede parecer algo extraño aprender que el "creer" tiene algo que ver con este asunto, pero un poco de consideración explicará esta ley general de la psicología.

Funciona así: la voluntad nunca actúa en una dirección que la mente cree imposible. Uno nunca trata de llegar a la luna, porque su mente se niega a creer que pueda hacerlo. Sin embargo, el niño, creyendo que es posible, usará su voluntad para mover su mano en esa dirección. La incredulidad actúa como un freno para la voluntad - ¿ve el punto?

Pero, se podría argumentar que la "creencia" del niño no le permite alcanzar la luna. Ciertamente no, pero al menos hace que su voluntad opere para mover la mano. La creencia no necesariamente hace que el logro sea cierto, pero elimina las barreras de la incredulidad: es precisamente este "no creer", esta incredulidad, la que impide cualquier logro por medio de la voluntad.

Hay muchas cosas que podríamos hacer si solo pudiéramos creer que las podemos hacer, pero la incredulidad actúa como un freno y una barrera para los esfuerzos de la voluntad.

La comprensión o realización del propio poder a menudo ganará la mitad de la batalla por el logro.

En el caso que nos ocupa, uno solo necesita creer lo suficiente para intentarlo. Luego, cada vez que se intenta y se obtiene un resultado, la tarea se vuelve más fácil para la próxima vez. Finalmente, desarrollamos la plena compresión del poder de la voluntad, y después de eso, el resto es fácil.

El segundo proceso, es decir, el "querer" o "tener la voluntad de", o el de ordenar por medio de la voluntad, es simplemente lo que dicen las

palabras.

Talvez te preguntes: ¿Cómo puedo "tener la voluntad de" u "ordenar" al magnetismo físico que se mueva a mi atmósfera personal y la energice? - ¿Me obedecerá?

Ciertamente lo hará. Y el querer u ordenar es simplemente un esfuerzo igual al que uno emplea, instintivamente, cuando “quiere” u “ordena” que la mano se levante.

¿Qué hace que la mano se levante? Ésta no tiene poder para elevarse por sí misma, ni los músculos tienen ese poder en sí mismos. Es sólo cuando “tienes la voluntad” o “quieres” que se mueva, que las cosas comienzan a moverse. El mero “querer” envía una corriente de fuerza nerviosa sobre los nervios y hacia los músculos, y la mano se eleva. Suena simple, ¿no? Y, sin embargo, es una de las cosas más maravillosas del mundo, solo que nos hemos acostumbrado tanto a ella que no notamos la maravilla de todo.

El comando de la voluntad al magnetismo físico actúa de la misma manera que el comando de la voluntad a la mano. Ahora, este es un punto que deber ser recordado. No solo dice a tu mano "levántate". Pruébalo en tu propia mano, y dile “levántate", sin realmente querer que se levante, y verás como no pasa nada. Es sólo cuando acompañas el comando con el misterioso esfuerzo de la voluntad que el movimiento ocurre.

No puedo decirte cómo mover tu mano por medio de la “voluntad”, todo lo que puedo decir es que debes querer o “tener la voluntad de” elevarla y entenderás exactamente lo que quiero decir.

Bien. De la misma manera, debes querer, debes tener la voluntad de que el magnetismo físico fluya hacia tu atmósfera personal, así como quisiste que la mano se levantará, ¡y la cosa sucede!

Ahora, podrías decirme: puedo ver el movimiento de la mano y saber si la orden ha sido obedecida, pero no puedo ver el flujo del magnetismo físico. Aunque esto es cierto; pero uno sí puede sentir el magnetismo fluir, y así estar seguro de ello.

El flujo de magnetismo físico pronto se vuelve perfectamente aparente para la persona; esta puede estar tan segura de su radiación como lo es de estar recibiendo radiación de calor en un día cálido. Es una de esas cosas que no se puede explicar bien, pero que la entienden fácilmente aquellos que la

experimentan.

Inténtalo tú mismo, y pronto te volverás consciente del flujo de la fuerza nerviosa desde ti hacia el campo de tu atmósfera personal o aura, a una distancia de varios pies a cada lado de ti. Te darás cuenta del efecto de tu magnetismo físico sobre otros que entran en contacto contigo. Podrás percibir la reacción y la respuesta a tu fuerte influencia magnética sobre ellos. Inconscientemente, te harán saber que sienten el poder de tu presencia y reconocen tu fortaleza. Encontrarás una expresión de desconcierto en algunos de tus viejos conocidos y asociados que serán vagamente conscientes de que hay algo diferente acerca de ti, que no pueden explicarse satisfactoriamente a sí mismos.

No obstante, no cometas el error de informarles, ya que esto provocará desagradables comentarios y críticas, y también tenderá a hacer que las personas adopten una actitud defensiva hacia ti, e incluso una ofensiva, tal vez, en pos de la autoprotección.

También te darás cuenta del efecto curativo y fortalecedor de tu magnetismo sobre las personas delicadas y enfermas que entran en contacto contigo. Esas personas se sentirán fortalecidas por tu presencia, y no les gustará dejarlo.

Puedes experimentar cierta dificultad para evitar que se traten de adherir a ti, y tratar de vivir de tu magnetismo. Pero cuando aprendas el arte de usar la fuerza mental o el magnetismo mental, podrás sacudírtelos cuando sea necesario. Mientras tanto, puedes hacer mucho bien dándoles a estas personas tratamientos magnéticos, ya sea dirigiendo conscientemente una corriente de magnetismo hacia ellos, mediante el uso de la voluntad, o mediante el uso de la mano.

Tu magnetismo fluirá libremente de tus manos, vigorizará a las personas débiles, tenderá a eliminar afecciones dolorosas, etc. Una pequeña experiencia te hará un "sanador magnético" si así lo deseas.

En este asunto de dar la mano, notarás cosas extrañas. Las personas que te den la mano quedarán impresionadas por algo extraño y poderoso acerca de ti, ya que tu magnetismo fluirá hacia ellos y a través de su cuerpo, algunas veces de la manera más marcada, pero más a menudo en una corriente suave.

Puedes proyectar tu magnetismo físico en una corriente continua, bastante lejos de tu cuerpo, por el simple esfuerzo de tu voluntad, una vez

que hayas aprendido los pequeños puntos de práctica mediante ensayos repetidos.

No hablaré en este lugar del uso del magnetismo físico en relación con las corrientes mentales, ya que ese tema se tratará en un capítulo posterior, o en partes de capítulos. Pero no esperes hasta entonces para practicar: empieza a trabajar y practica con el magnetismo físico, ahora, para que lo tengas en las manos cuando recibas las instrucciones más elevadas sobre las corrientes mentales. Planta tus pies firmemente en cada escalón de la escalera, entonces no te resbalarás cuando subas. ¿Ves el punto?

10. RADIACIÓN MENTAL

Dejando por el momento la fase del magnetismo físico o fuerza nerviosa, y entrando en la consideración de la otra fase, a saber, la del magnetismo mental o la fuerza del pensamiento, primero echemos un vistazo general a lo que dicen las ciencias más avanzadas del día, sobre el tema de los fenómenos de la radiación mental.

Te conviene estar completamente convencido de la realidad de este fenómeno, antes de comprometerte a manifestar su poder. Esto no es solo para mantener la coherencia y la honestidad mental de tu parte, sino también para que puedas deshacerte de cualquier duda o incredulidad sobre el tema: el resultado de la duda o la incredulidad es el de interponer una barrera o frenar la voluntad, como se ha dicho en un capítulo anterior.

Escucha las siguientes palabras de la pluma de uno de los grandes científicos del mundo, el Profesor Ochorowicz, quien ha creado un revuelo maravilloso aquí en París con sus demostraciones de psicología práctica, fotografía mental, etc. El profesor Ochorowicz dice:

"Todo ser vivo es un enfoque dinámico ".

"Un enfoque dinámico tiende a propagar el movimiento que le corresponde. El movimiento propagado se transforma, según sea el medio que atraviesa. El movimiento tiende siempre a propagarse a sí mismo".

"Por lo tanto, cuando vemos trabajo de cualquier tipo -mecánico, eléctrico, nervioso o psíquico- desaparecer sin efecto visible, entonces, de dos cosas, sucede una, ya sea una *transmisión* o una *transformación*.

¿Dónde termina lo primero, y dónde comienza lo segundo? "

"En un medio idéntico solo hay transmisión. En un medio diferente hay transmisión. Digamos que usted envía una corriente eléctrica a través de un cable grueso. El cable tiene corriente, pero no se percibe ninguna otra fuerza. Pero corte ese cable grueso y conecte las puntas cortadas por medio de un cable fino: el resultado será que el cable fino se calentará; o sea habrá una transformación de una parte de la corriente en calor ".

"Tome una corriente bastante fuerte e interponga un cable aún más resistente, o una varilla de carbono muy delgada, y el carbono emitirá luz". "Una parte de la corriente, entonces, se transforma en calor y luz. Esta luz

actúa en todas las direcciones alrededor, primero visiblemente como luz, y luego invisiblemente como calor y corriente eléctrica". "Sostenga un imán cerca de ella. Si el imán es débil y movible, en forma de aguja magnética, el rayo de luz causará que se desvíe; pero si es fuerte e inamovible, a su vez causará que sea el rayo de luz el que desvíe."

"Y todo esto desde una distancia, sin contacto, sin conductores especiales".

"En el cerebro se da un proceso que es a la vez químico, físico y psíquico. Una acción compleja de este tipo se propaga a través de la materia gris, como se propagan las ondas en el agua. Considerada en su lado fisiológico, una idea es solo una vibración, una vibración que se propaga, pero que no pasa hacia afuera de un medio en el que puede existir como tal. Se propaga en la medida en que lo permiten otras vibraciones. Se propaga más ampliamente si asume el carácter que subjetivamente llamamos emotivo. Pero no puede ir más allá sin ser transformado. Sin embargo, al igual que la fuerza en general, no puede permanecer aislada, se escapa disfrazada ".

"El pensamiento se queda en casa, ya que la acción química de una batería permanece en la batería, está representada por su correlación dinámica, llamada -en el caso de la batería- *una corriente*, y en el caso del cerebro, no sé cómo; pero cualquiera sea su nombre, es el correlato dinámico del pensamiento. He elegido el término 'correlación dinámica'. Hay algo más que eso: el universo no está ni muerto ni vacío".

"Una fuerza que se transmite se encuentra con otras fuerzas, y si se transforma solo poco a poco, generalmente se limita a modificar otra fuerza a su propio costo, aunque sin sufrir perceptiblemente por ello. Este es el caso particularmente de las fuerzas que son persistentes, concentradas, bien secundadas por su medio.

Este es el caso del equilibrio fisiológico, la fuerza nerviosa, la fuerza psíquica, las ideas, las emociones y las tendencias. Estas modifican las fuerzas ambientales, sin que estas desaparezcan. Se transforman imperceptiblemente y, si la siguiente persona es de una naturaleza excepcionalmente bien adaptada a ellas, ganan en acción inductiva ".

Varios otros científicos eminentes han testificado el parecido general del cerebro con una batería eléctrica o magnética o un grupo de celdas.

El profesor Bain ha dicho: "La estructura de las sustancias nerviosas y

los experimentos realizados sobre los nervios y los centros nerviosos establecen sin lugar a dudas ciertas peculiaridades como pertenecientes a la fuerza ejercida por el cerebro. Esta fuerza tiene la naturaleza de una corriente; es decir, una energía generada en una parte de la estructura se transmite a lo largo de una sustancia intermedia y se descarga en alguna otra parte. Las diferentes formas de electricidad y magnetismo nos han familiarizado con este tipo de acción ".

El profesor Draper nos dice que:

"Encuentro que el cerebro es absolutamente análogo en construcción a cualquier otro arco nervioso. Está compuesto de fibras centrípetas y centrífugas, registrando también ganglios. Si en otros arcos nerviosos la estructura es meramente automática, y no puede mostrar fenómenos de sí mismo, sino que requiere la influencia de un agente externo -el aparato óptico inerte salvo bajo la influencia de la luz, el auditivo salvo bajo la impresión del sonido- el cerebro, siendo precisamente análogo en su estructura elemental, presupone la existencia de algún agente para actuar a través de él ".

El Dr. Haddock dice, en conexión con su consideración de la idea de que el pensamiento puede ser comunicado a través de las vibraciones del éter:

"El éter es aceptado por la ciencia como una realidad, y como un “medio” para la luz, calor, electricidad, magnetismo, etc. El sistema nervioso es ciertamente comparable a una batería eléctrica con cables de conexión. La comunicación de pensamiento y sentimiento sin la mediación de la percepción sensorial como se entiende comúnmente, ahora está establecida.

Los objetos inanimados ejercen, de vez en cuando, "influencias extrañas". La gente ciertamente lleva consigo una atmósfera personal. La representación de la condición de estos hechos por un campo psíquico, en comparación con el campo magnético o eléctrico, se vuelve, por lo tanto, si no plausible, al menos conveniente.

Así como existe un "campo" alrededor del sol, también puede suponerse que hay un "campo" que rodea a cada individuo humano.

Ya tenemos bases sólidas para creer que vivimos en un “medio” o “médium” que nos transmite movimientos de vaivén desde el sol, y que estos movimientos son electromagnéticos, y que toda la transformación de la luz y el calor –y de hecho los fenómenos de la vida– se deben a la energía eléctrica

que nos llega a través del vacío que existe entre nosotros y el sol, un vacío que está impregnado por el éter, que es un medio apto para la transmisión de ondas electromagnéticas.

Entonces, mediante una teoría similar aplicada a la mente, el cerebro y el cuerpo, podemos encontrar explicaciones razonables de muchos misterios insolubles de la vida y, lo que es más importante, deducir ciertas sugerencias para la regulación práctica de la vida en el mayor interés individual ".

Haddock también cita de forma aprobatoria al Dr. M.P Hatfield, una autoridad con la que personalmente no estoy familiarizado:

"La disposición de las envolturas nerviosas es tan parecida a la de los cables eléctricos mejor construidos que no podemos evitar pensar que ambos fueron construidos para llevar a cabo algo muy parecido. Sé que hay quienes sostienen rotundamente que la fuerza nerviosa no es electricidad, y no lo es, en el sentido de que una batería eléctrica no es lo mismo que un hombre vivo, pero sin embargo la fuerza nerviosa está estrechamente relacionada con esa cosa maravillosa que -por la falta de una comprensión mejor y más clara-, hemos decidido llamar “electricidad”".

Haddock agrega:

"Todos los estados del cuerpo y la mente implican constantes cambios moleculares y químicos. Surge la sugerencia de que el cerebro, con sus millones de células y sus cambios inconcebibles en sustancia, puede considerarse como una batería transmisora y receptora. El cerebro, siendo un tipo de batería, y los nervios, siendo conductores de la energía almacenada liberada a diferentes partes del cuerpo por un tipo de acción similar a las acciones de la electricidad y el magnetismo, se sugiere que, ya sea por medio del éter, o de alguna forma todavía más fina de materia, las descargas de energía cerebral pueden ser conducidas más allá de los límites del cuerpo.

Si la red nerviosa corresponde a los cables, este medio refinado puede corresponder al campo de éter que se supone que se emplea en la telegrafía inalámbrica.

Así como los impulsos eléctricos son conducidos sin cables u otros medios visibles, de igual modo las descargas cerebrales pueden transmitirse más allá del mecanismo de la batería, sin la intervención de los nervios, excepto en el cuanto estos pueden constituir una parte de la batería. En términos generales, tales descargas se originarían de dos maneras: por acción

mental directa, o por estados mentales o físicos, o quizá, por una combinación ".

En las citas anteriores, se encontrará referencia constante a las vibraciones en el éter universal. El hecho de que en la escala de vibraciones etéricas hay lugar –así como mucho espacio– para las vibraciones de la fuerza mental, se puede demostrar haciendo referencia a las siguientes citas de autoridades eminentes:

El profesor Gray ha dicho: "Hay mucho alimento para la especulación en la idea de que existen ondas de sonido que ningún oído humano puede oír, y ondas de luz de color que ningún ojo puede ver. Este ancho, oscuro y silencioso espacio que existe entre 40,000 y 400,000,000,000,000 vibraciones por segundo, y la infinidad del rango más allá de 700,000,000,000,000 de vibraciones por segundo, donde la luz cesa, en el universo del movimiento, hace posible permitirse la especulación ".

El profesor Williams ha dicho: "No existe una gradación entre las más rápidas ondulaciones o trepidaciones que produce nuestra sensación de sonido, y las más lentas de esas, que dan lugar a nuestras sensaciones de calidez más suave.

Hay una enorme brecha entre ellas, lo suficientemente ancha como para incluir otro mundo de movimiento, que existe entre nuestro mundo sonoro y nuestro mundo de calor y luz. Y no hay una buena razón para suponer que la materia es incapaz de tal actividad intermedia, o que tal actividad no puede dar lugar a sensaciones intermedias, siempre que haya órganos para tomar y detectar estos movimientos ".

Un escritor reciente en el "London Post" dice:

"El conocimiento que obtenemos mediante el experimento nos muestra cuan miserablemente imperfectos, como mecanismos, son nuestros cuerpos. El oído puede detectar las vibraciones lentas del sonido que nos llegan al ritmo de entre 40 y 40,000 por segundo. Pero todo el espacio puede temblar y palpitar con ondas de todo tipo de velocidades variables, y nuestros sentidos no nos dirán nada hasta que lleguen a nosotros a la velocidad inconcebible de 400,000,000,000,000 por segundo, cuando nuevamente respondemos a ellas y las apreciamos en forma de luz ".

Otro escritor, un psicólogo estadounidense, continúa la historia a partir de este punto, de la siguiente manera:

"Los primeros indicios de calor llegan cuando las vibraciones alcanzan la velocidad de 35,000,000,000,000 por segundo. Cuando las vibraciones alcanzan los 450,000,000,000,000 se manifiesta el más bajo rayo de luz visible. Luego vienen los rayos anaranjados, el amarillo dorado, el amarillo puro, el amarillo verdoso, el verde puro, el azul verdoso, el azul océano, el azul cianico, el índigo y finalmente el violeta, el grado más alto de luz que el ojo humano puede registrar, y que ocurre cuando las vibraciones alcanzan la tasa de 750,000,000,000 por segundo.

Luego vienen los rayos ultravioletas, invisibles para la vista humana, pero registrados por medios químicos. En esta región ultravioleta se encuentran los 'Rayos X' 'y los otros rayos de alto grado recientemente descubiertos, y también los rayos actínicos que, aunque invisibles para el ojo, los registra la placa fotográfica, hacen que se nos broncee la cara, nos provocan ampollas en la nariz e incluso provocan explosiones violentas en sustancias químicas expuestas a ellas, y actúan sobre las hojas verdes de las plantas, provocando el cambio químico de transformar ácido carbónico y agua en azúcar y almidones. Estas formas de "luz oscura", es decir, luz demasiado fina para ser percibida por el ojo humano, son solo débiles indicaciones de la existencia de vibraciones todavía más elevadas y finas: las "fuerzas más finas de la naturaleza".

¡Oh sí! Hay un montón de espacio y lugar en la escala de fuerzas de la Naturaleza, para las vibraciones de la energía mental, la fuerza nerviosa y el magnetismo personal, que combina ambos. Confío en que las declaraciones de hechos científicos anteriores hayan despejado tu mente de cualquier duda que tuvieras sobre el tema.

11. ACTITUDES MENTALES

En un capítulo anterior, he afirmado que la fase mental del magnetismo personal consiste en dos manifestaciones coordinadas de poder mental, la primera de las cuales es

"*la posesión de ciertos estados mentales hasta que la atmósfera mental se carga con las vibraciones de los estados mentales particulares"*

Consideremos ahora cuáles son estos "ciertos estados mentales" que deben poseerse.

En primer lugar, estos "estados mentales" no son tanto un conjunto de pensamientos particulares, sino más bien actitudes mentales en relación con uno mismo y el mundo exterior.

La actitud mental de una persona, si está firmemente definida y firmemente arraigada, se imprime en todo el derredor de esa persona. Su aspecto “crece” para adaptarse; su voz; su caminar; su apariencia general; todos crecen para reflejar sus estados mentales internos. Además, su atmósfera mental se vuelve tan cargada de ciertas vibraciones que quienes entran en contacto con él o ella realmente sienten su actitud mental y se adaptan a ella.

¿Quién de nosotros no puede recordar la actitud mental "tan mansa y humilde" de *Uriah Heep* manifestada por algunas personas que conocemos?

¿Quién no recuerda haber sentido la actitud furtiva y astuta de otras personas?

¿Y quién puede olvidar la actitud mental audaz y magistral de ciertas personas exitosas entre nuestros conocidos de negocios?

Cada una de estas clases de personas posee una atmósfera mental, que se nos revela de inmediato, cuando nos encontramos con ellas.

No es necesario insistir en la importancia de producir en ti el tipo de atmósfera personal más deseable. Y, como ya he dicho:***“la atmósfera mental es el resultado directo de la actitud mental de la persona, y la refleja inevitablemente.”***

Por supuesto, la actitud mental de una persona se compone de una variedad de creencias, opiniones, puntos de vista, ideales, etc., y debe necesariamente ser de un carácter algo mezclado. En el caso de la mayoría de las personas, la atmósfera personal carece de fuerza y carácter debido a la falta de un color mental particular. Pero, en el caso de los individuos fuertes, siempre se encontrará una actitud mental fuerte y decidida, un fuerte deseo que colorea todo el pensamiento; una poderosa ambición que da tono a todo lo demás; o una resolución firme que alimenta todo el carácter mental. Esta fuerte vibración se lleva a cabo en la atmósfera personal, y se siente su influencia, y las personas reaccionan a ella.

De manera general, las actitudes mentales pueden dividirse en dos clases, a saber: (1) positivas y (2) negativas.

Es difícil, al principio, dar la nota clave de cada una de estas dos clases de actitud mental, pero llamo tu atención a las palabras de un escritor estadounidense, en relación con esto, que bien dice:

"Eso que tiende a fortalecerlo a uno, es positivo, lo que tiende a debilitarlo, es negativo ".

No creo que pueda mejorar esta definición, y te aconsejo que la adoptes y midas tus actitudes mentales según ese estándar.

Por supuesto, cultiva y desarrolla los aspectos positivos, y restringe los negativos, en tu composición mental para que, al final, tu actitud mental pueda ser "positiva" en lugar de "negativa": fuerte en lugar de débil.

Una cosa interesante sobre el cultivo de una actitud mental, es que la actitud mental mejorada no solo tiende a “impresionarse” o causar impresión en los demás con los que te contactas, sino que también tiende a impresionarse en tu propia mentalidad, de manera que gradualmente te vuelves más y más cada vez más inquebrantable en tu actitud mental.

La actitud mental se asemeja a la levadura, en el sentido de que, si insertas un poco del fermento en tu mente, comenzará a funcionar y crecerá otras células, hasta que finalmente llene toda tu mente. Tiende a reproducirse a sí misma. Esto es cierto tanto de las ideas mentales deseables como de las indeseables, pero, y recuerda esto bien, aquí hay un hecho más esperanzador y alentador: una idea positiva tenderá a matar a una negativa, por lo que, como ves, la naturaleza está luchando de tu lado.

La mejor manera de matar y destruir las ideas y actitudes mentales negativas es plantar una buena cosecha de cosas positivas en su lugar, y luego alentar la lucha: las cosas negativas se irán seguramente.

Es como verter agua fresca en un recipiente con agua sucia, con el tiempo el agua se aclarará; o, también, como inundar una habitación con luz solar: la oscuridad será destruida.

Echemos un vistazo a los principales aspectos positivos y negativos en la lista de actitudes mentales:

Aspectos Positivos: valor, maestría, actividad, iniciativa, pensamiento dinámico, autoestima, asertividad, continuidad.

Aspectos Negativos: miedo, servidumbre, lentitud, espera de órdenes, pensamiento estático, auto-desconfianza, echarse para atrás, inconstancia.

Esta lista podría ampliarse mucho más, pero creo que ya habrás captado la idea. Repasa la lista de las fuertes cualidades positivas de las personas fuertes que conoces y procura reproducirlas en ti. Repasa la lista de cualidades débiles y negativas de las personas débiles que conoces, y esfuérzate por "eliminarlas" de tus actitudes mentales.

En este trabajo de desarrollo de la actitud mental, recuerda esto: ***"*La mente crece para asemejarse a todo aquello de lo cual se alimenta".**

Por lo tanto, debes "alimentar" tu mente con el tipo de ideas que te gustaría que tu actitud mental reflejase. Por ejemplo, si deseas una actitud mental de Coraje, Determinación, Maestría, Éxito, etc., debes leer historias en las que se destaquen estos puntos del personaje; deberías frecuentar la compañía de este tipo de personas; debes mantener constantemente en tu mente el IDEAL de las cosas que deseas desarrollar en tu actitud mental, y verás que naturalmente encontrarás en el mundo exterior las cosas materiales que le corresponden. Y recuerda esto, evita los libros, personas y pensamientos opuestos y negativos, como lo harías con las serpientes venenosas.

Es asombroso cuán rápido responderá la mente al sostener firmemente el IDEAL POSITIVO, y al ambiente estimulante de las cosas POSITIVAS. En poco tiempo, se establecerá un hábito mental instintivo, que seleccionará las cosas positivas de tu entorno y también rechazará las negativas. Entrena a tu mente a seleccionar el tipo de alimento adecuado para ti, y pronto adquirirá el

hábito y realizará el trabajo instintivamente sin ninguna supervisión especial de tu parte. Además, se desarrollará en tu mente lo que un talentoso escritor estadounidense, Prentice Mulford, una vez llamó "El poder de atracción del pensamiento", mediante el cual atraerás las cosas, personas, libros, etc. que te proporcionarán el tipo particular de alimento mental que mejor se adapta al IDEAL que llevas en tu mente. No voy a discutir este último fenómeno maravilloso, pero sin embargo te pido recordarlo y aplicarlo, ya que es una de las grandes fuerzas de la naturaleza.

Finalmente, te aconsejo que te sientes y hagas un cuadro cuidadoso, completo y honesto de tus características mentales, positivas y negativas. Luego, coloca un signo “+” antes de los positivos y un signo “ - “” antes de los negativos. Luego, todos los días revisa tu lista de “más” y resuelve en tu mente la idea de que estos aspectos positivos DEBEN desarrollarse; y los negativos DEBEN cambiarse. El desarrollo de los aspectos positivos se producirá teniendo en mente su “ideal”–así se desarrollarán y aumentarán, como una célula auto multiplicada.

Los negativos se pueden restringir desarrollando sus opuestos: esta es la aplicación de la ley de que los positivos matan a los negativos.

Sobre estas dos grandes leyes fundamentales de la psicología práctica, uno puede construir un personaje a voluntad. Los repetiré una vez más, para que los arregles en tu mente.

I. Alimenta tus cualidades positivas con ideas del mismo tipo, en pensamientos, libros, personas, ambiente, etc.

II. Restringe o mata tus cualidades negativas, desarrollando sus opuestos positivos.

Y, ahora, veremos un maravilloso plan de desarrollo de una actitud mental positiva. Este plan ha sido practicado con éxito por muchos de mis estudiantes, algunos de los cuales se encuentran en la lista de los mejores individuos del mundo. Es esto:

Acumula para tu propio uso, un PATRÓN IDEAL de lo que deseas ser. Traza exactamente las características que deseas que sean tuyas. Luego imagina, en tu mente, a un individuo poseedor de solo estas cualidades: un modelo completo, o patrón, de lo que deseas ser. Luego mantén ese patrón o modelo constantemente en tu imaginación. Visualízalo siempre; piensa siempre en eso; míralo desde el interior y el exterior; familiarízate con él. Y,

gradualmente, comenzarás a crecer como tu ideal. El IDEAL comenzará a materializarse en tu propio personaje, y tu actitud mental será la de tu modelo.

No pases por encima de esta regla, sólo por su simplicidad. Ha hecho milagros para otros, ¿por qué no para ti? Si persistes en este plan, tu actitud mental se volverá positiva y fija, y tu atmósfera personal estará cargada con vibraciones fuertes y positivas, que te proclamarán maestro.

Deja que esta idea sea tuya, al estudiar los siguientes capítulos, y recuerda que de esta manera puedes obtener los mejores resultados de la instrucción especial que significa seguir este capítulo.

12. LA ATMÓSFERA MENTAL

Tras considerar la primera manifestación de la fase mental del magnetismo personal en el capítulo anterior, naturalmente alcanzamos la segunda manifestación de la misma, a saber: "La proyección consciente de la corriente mental desde los centros cerebrales, por la acción de la voluntad del individuo."

Esta "proyección consciente", a su vez, puede decirse que consiste en dos formas de manifestación, a saber:

(1) la proyección en la atmósfera personal; y,

(2) la proyección de una corriente continua, en circunstancias especiales, en la mente de otra persona, con el propósito de ejercer influencia directa sobre él o ella.

Consideremos estas dos formas, a su vez, comenzando con la primera.

En cuanto a la naturaleza del proceso por el cual uno puede proyectar sus corrientes mentales en su atmósfera personal, diría que el método es casi exactamente idéntico al usado para proyectar el magnetismo físico o fuerza nerviosa en su atmósfera personal, como se expuso completamente en el Capítulo IX.

Como en el caso del magnetismo físico, vemos que la persona promedio colorea su atmósfera personal por el carácter de sus estados mentales, o más bien por el color predominante de su actitud mental, sin ningún esfuerzo especial de su parte.

Los grados de color, –no su tipo particular, recuerda, pero su grado de fuerza– depende del grado de actividad mental de la persona. La persona de pensamientos, ideas o sentimientos inactivos tendrá una atmósfera personal casi incolora, mientras que la persona de mente activa mostrará un marcado grado de color de pensamiento en ella.

Encontramos aquí también a la segunda clase de personas que, aunque no comprenden completamente la naturaleza del poder o los procesos de proyección, manifiestan sin embargo un alto grado de color y poder de pensamiento en su atmósfera personal. Este fuerte color y poder proviene del hecho de que tales personas suelen ser individuos con un alto grado de sentimiento o idealismo, es decir, experimentan sentimientos fuertes, por un

lado; o si no, tienen ideas mentales fuertes de cualquier cosa en la que estén interesados, o tal vez tienen tanto un sentimiento fuerte como un idealismo fuerte.

El color y el poder más fuertes manifestados por personas de esta clase se encuentran en personas que se interesan mucho por las cosas. Este fuerte interés realmente combina los dos elementos de sentimiento y atención, respectivamente.

El sentimiento es un fuerte elemento mental; y la atención, recordarás, es una aplicación directa de la voluntad.

Entonces, tales personas proyectan fuertemente sus estados mentales en su atmósfera personal, aunque no sean conscientes de ello, y sin un empleo deliberado de la voluntad para este propósito.

Pero, aquí, como en el caso del magnetismo físico, el efecto más fuerte y más poderoso lo producen los individuos que comprenden el proceso, y que consciente y deliberadamente proyectan su pensamiento en su atmósfera personal, donde se une y se vitaliza por su magnetismo físico, por lo que su efecto pleno se manifiesta sobre aquellos que pueden entrar en su campo de influencia.

El proceso de usar la voluntad en la dirección de proyectar el pensamiento-color y el poder hacia la atmósfera personal es prácticamente idéntico al uso de la voluntad en el caso de magnetismo físico o fuerza nerviosa, como se describe en el Capítulo IX.

En otras palabras, consta de dos fases, a saber:

(1) creencia en el poder de proyectar; y

(2) la proyección real por voluntad.

Te he instruido completamente sobre la parte que desempeña la “creencia” en este proceso de proyección, y no diré nada más sobre este tema aquí. El uso de la voluntad en la proyección también consiste en el “querer”, o dirigir la voluntad hacia algo; y en el “ordenar” dicha cosa.

Las corrientes mentales son muy obedientes a la voluntad y, de hecho, dependen casi por completo de la voluntad de poder moverse y actuar. Y no olvides esto, ya que es importante: *la voluntad se mueve en gran medida por el deseo.*

Si deseas encarecidamente que tu atmósfera personal esté coloreada por

tus corrientes de pensamiento, y al mismo tiempo imaginas las corrientes de pensamiento fluyendo y llenando tu atmósfera personal, te quedará poco que hacer en la dirección del uso consciente de la voluntad.

Esto porque, en primer lugar, la voluntad actúa naturalmente a lo largo de las líneas del deseo estimulado; y segundo, porque la formación de la imagen mental dará como resultado el uso de la atención, y la atención, como he dicho, es una acción positiva y directa de la voluntad en la dirección de enfocar tu poder.

Entonces, ya ves, siguiendo este plan, realmente estás poniendo en funcionamiento el poder de la voluntad misma, aunque no por comando directo.

También puedes usar el “comando directo a la voluntad” para proyectar las corrientes de pensamiento, del mismo modo que lo usas para levantar el brazo o cerrar los ojos.

Sin embargo, hay otro punto importante que debes tomar en cuenta y emplear activamente en tu trabajo de construcción y mantenimiento de una fuerte atmósfera personal positiva.

Me refiero al proceso de entremezclar y combinar los dos elementos del magnetismo personal, es decir,

(1) el magnetismo físico y

(2) el magnetismo mental.

Si bien existe una combinación o mezcla natural de estos dos, sin ningún esfuerzo especial de tu parte, se obtendrá sin embargo un efecto enormemente mayor por un proceso mental distinto de tu parte, proceso en el cual se combinan los diversos usos de la voluntad anteriormente referidos.

Este proceso especial consiste en tres operaciones mentales distintas, como sigue:

(l) Debes desear fervientemente la combinación de los dos elementos del magnetismo personal, las fuerzas físicas y mentales. Debes crear el tipo de deseo más fuerte para esta combinación. Este deseo debe ser más fuerte que un mero "querer": debe ser avivado hasta la etapa de un "anhelo" real o "ansia" por la combinación en cuestión.

(2) Debes usar la imaginación, activamente, en la dirección de formar una imagen mental de la mezcla de las dos formas de magnetismo, tal como

imaginarías la combinación de dos nubes, o dos corrientes de agua en un lago, que fluyen a partir de dos fuentes diferentes. Cuanto más fuerte y vívida puedas hacer esta imagen, más fuerte y más efectivo será el resultado.

He explicado que estas imágenes mentales requieren el uso de la atención, y que la atención se debe a un uso directo y concentrado de la voluntad. Por lo tanto, la voluntad se emplea activa y poderosamente en este proceso y el resultado es correspondientemente efectivo.

(3) El comando directo de la voluntad misma, en la dirección de "querer" que las corrientes se fusionen y combinen.

Estas tres fases del uso de la voluntad, combinadas, resultarán muy efectivas.

Una pequeña práctica te permitirá realizar los tres a la vez, de forma casi automática.

Verás, con un poco de reflexión, que el proceso que acabo de describir es prácticamente el mismo que se utiliza cuando realizas cualquier movimiento consciente y voluntario del cuerpo. Veamos: deseas levantar tu mano. ¿Qué procesos están involucrados? Tres, como sigue

(1) Deseo: deseas levantar tu mano;

(2) imagen mental, pues casi inconscientemente formas la imagen de la mano levantada; y,

(3) el comando directo de la voluntad, que es el esfuerzo mental final.

La combinación de las dos formas de magnetismo personal, el físico y el mental, funciona a lo largo de dos líneas de acción, a saber,

(1) el magnetismo mental da color y carácter al magnetismo físico;

(2) el magnetismo físico da vitalidad y fuerza de actuación al magnetismo mental.

Se podría casi decir que el magnetismo físico le da al cuerpo fuerza motriz para la combinación, mientras que el magnetismo mental le otorga al "alma". Cada uno duplica la eficiencia del otro, por el poder de la combinación.

Los ocultistas nos informan que la atmósfera personal está compuesta de ciertos colores, dependiendo de la calidad particular de los estados mentales que son predominantes en la combinación; se dice que cada estado mental tiene tu propio color. No abordaré esta fase del tema, sino que simplemente lo

mencionaré por su interés general en conexión con esto.

Los ocultistas también nos informan que, cuando se mezcla la combinación de los dos elementos del magnetismo, el magnetismo mental toma un tono y color más profundo y más pronunciado, y también parece solidificarse y volverse más denso; y que el magnetismo físico parece estar doblemente activo, y que su mayor energía se evidencia por pequeñas chispas y danzantes átomos brillantes.

Parece ser como la combinación de dos sustancias químicas diferentes, cada una tiende a aumentar la potencia y la actividad de la otra, y las dos se combinan para producir algo nuevo particularmente activo y potente.

De las mismas fuentes, aprendemos que el aura o la atmósfera personal de la persona que usa la voluntad en la dirección de o con el objetivo de formar la combinación potente de las dos formas de magnetismo, parece estar casi viva, tan llena de energía está.

Se dice que cuando entras en contacto con otras personas, particularmente cuando el dueño está usando su mente para impresionar e influenciar a los demás, el aura se extenderá y en realidad abarcará a las otras personas dentro de su campo de energía, aparentemente tratando de abrazar a la persona y de mantenerlo sujeto a la vibración de la mente de su dueño.

Cuando aprendas a producir esta combinación de manera efectiva, comenzarás a notar que casi inconscientemente afectarás e influenciarás a otras personas con las que entres en contacto. Notarás que comenzarán a asumir tus estados de ánimo y sentimientos generales, y que, por lo general, quedarán "sintonizados" con tus vibraciones mentales. Si te entusiasma cualquier cosa, comenzarán a manifestar entusiasmo. Y así sucesivamente, cada uno de tus estados mentales registra un efecto sobre las otras personas.

La Moral de esto es:

Mantén solo esos estados mentales que deseas que otros "asuman".

Y, mantén tus opiniones internos y planes bien en el fondo de tu mente, mediante un esfuerzo de la voluntad, y muestra solo lo que deseas que otros perciban, porque recuerda que tus corrientes de pensamiento se habrán vuelto maravillosamente dinámicas y poderosas.

13. CORRIENTES MAGNÉTICAS

La energía magnética de la persona, formada por una combinación de su fuerza física y mental, como todas las demás formas de fuerza magnética o eléctrica, tiende a correr en corrientes y a transmitirse en ondas. La atmósfera personal de la persona está, de hecho, compuesta de muchas ondas de energía magnética, dando vueltas alrededor de los confines de tu aura, un movimiento constante similar a una onda que se mantiene, y una rápida tasa de vibración que se manifiesta siempre.

Son estas ondas de energía magnética las que, al entrar en contacto con la mente de otras personas, establecen una tasa de vibración correspondiente allí, y así producen un estado mental en ellas, que corresponde a la de la persona que envía el magnetismo. Como ya lo he afirmado varias veces, el magnetismo físico le otorga al "cuerpo" una cualidad energizante a su magnetismo personal, mientras que el magnetismo mental le proporciona calidad de color o carácter.

En este punto deseo hacer una digresión por unos momentos para aclararles el hecho importante de que, al cargar la atmósfera mental con el magnetismo mental y físico combinado, no es necesario hacer dos esfuerzos distintos y separados de la voluntad. Al describirles y explicarles el proceso de envío de las corrientes de magnetismo físico y magnetismo mental, respectivamente, me he visto obligado a abordar cada fase por separado y describir la acción de la voluntad en el proceso de proyección de cada una de estas fases de magnetismo personal. Y, si no dijera más sobre este punto, el estudiante podría tener la impresión de que, para cargar completamente su atmósfera personal con las ondas combinadas de magnetismo físico y mental, primero tendría que cargarla con un tipo de magnetismo, y luego con el otro.

Esto no es correcto, porque ***un esfuerzo combinado de la voluntad es todo lo que se requiere,*** como verán ahora.

Es posible combinar la imagen mental de las dos formas de magnetismo personal, el físico y el mental, en una imagen o idea en la mente. También es posible combinar los dos en el deseo o la inclinación de proyectar la energía. Y, es igualmente posible combinar la proyección de los dos en un solo esfuerzo de la voluntad.

Es algo simple, tan simple como retorcer dos hilos de seda, meterlos en el ojo de una aguja gruesa, y luego hacer puntadas con la aguja.

Piensa en el magnetismo físico y mental como dos hilos insertados en el ojo de tu aguja de voluntad, y luego piensa en pasar estos hilos juntos por la tela, simplemente empujando la aguja. Esta ilustración te permitirá formar una imagen mental más clara del proceso.

Descubrirás que después de un poco de práctica combinarás instintivamente los dos hilos en el ojo de la aguja de tu voluntad. Al principio puede que te resulte más fácil pensar primero en el magnetismo físico y luego en lo mental, por así decirlo, enhebrando primero un hilo y luego el otro. Pero después de muy poca práctica, te resultará más fácil tomar los dos hilos a la vez, darles un pequeño giro, y luego pasarlos a través del ojo de la “aguja de la voluntad” al mismo tiempo. Recuerda, entonces, aprende a "enhebrar juntos" los hilos de los dos tipos de magnetismo, de modo que la voluntad los empuje a ambos al mismo tiempo.

Debes mantener la atmósfera personal bien cargada en todo momento, proyectando magnetismo varias veces al día. No es absolutamente necesario un número de veces especial, debes usar tu propio juicio y sentimiento en este asunto. Pronto aprenderás a sentir cuándo tu aura magnética es débil y cuándo es fuerte. Estas cosas le llegan a uno por práctica y experiencia real, y no pueden enseñarse muy bien, excepto a través de la experiencia real. Pronto aprenderás lo qué es "sentir" la condición de tu magnetismo, tal como ahora sientes calor o humedad, o viceversa.

Si estás a punto de entrar en contacto con otros a las que deseas influir; o, por otro lado, si estás a punto de entrar en contacto con otras personas que puedan querer influenciarte; debes cargarte bien con el magnetismo, es decir, debes generar y proyectar en tu atmósfera personal una gran cantidad de magnetismo, lo que hará que tu aura sea fuerte y positiva, en lugar de débil y negativa.

Lo principal en la batalla es estar completamente preparado para cualquier emergencia, y esta regla es aplicable al caso de los usos del magnetismo personal en tu trato con otras personas.

Recuerda, entonces, combinar la idea y la imagen del magnetismo

combinado al proyectar o cargar con magnetismo personal, –los dos hilos retorcidos en la aguja, recuerda–.

Ahora, para volver al tema de las corrientes magnéticas:

Las corrientes de magnetismo no solo fluyen constantemente dentro de los límites del aura, sino que también suelen avanzar hacia otras personas que atraen la atención de la persona.

En tales casos, el aura parece extenderse hacia las otras personas, e incluso envolverlas en sus pliegues.

Recuerda, ahora estoy hablando de la acción involuntaria del aura o de las corrientes magnéticas, no de la proyección consciente y deliberada de las corrientes desde la mente hacia la otra mente. Hay una acción casi automática del aura o de las corrientes magnéticas en el modo indicado, cuando otra persona despierta el interés o la atención de la persona.

Por supuesto, si insistes en la interpretación científica más estricta de este movimiento aparentemente automático de las corrientes, debo admitir que incluso en tales casos la voluntad de la persona es la causa directa de la proyección.

Porque, debe recordarse, que en los actos mentales de interés y atención hay una acción-no-deliberada de la voluntad, una acción automática, por así decirlo. La voluntad se pone en funcionamiento en el momento en que se atrae la atención: de hecho; la atención es un acto positivo de la voluntad. Y, en consecuencia, la voluntad pone en movimiento las corrientes magnéticas en la dirección del objeto de atención.

Entonces, verás, cuando estás conversando con otra persona o hablando con varias personas, estás enviando hacia ellas una serie de corrientes de magnetismo personal, cuyas vibraciones deben afectarlas, a menos que sus propias vibraciones sean de una naturaleza más positiva. De hecho, muchas personas de gran fuerza personal, cuyo magnetismo personal puede realmente sentirse, emplean la fuerza de esta manera, y usan muy poco los métodos de "flash directo" de la fuerza magnética concentrada inmediata, que te explicaré en capítulos posteriores.

Tu capacidad general de magnetismo personal es tan grande, tu atmósfera personal tan cargada, que el mero contacto con ella produce el resultado.

Pero si bien el método general anterior de influencia magnética es muy efectivo, siempre que el individuo haya aprendido a cargarse lo suficiente, sigue siendo el “método de la escopeta”, en contraposición con el “método del rifle”: consume mucha potencia mientras una cantidad más pequeña sería suficiente.

Tiene más valor una fuerza concentrada, que la energía dispersa. Por último, sin embargo, el mejor método es el que emplea ambos métodos, de la escopeta y rifle: la bala del rifle yendo directamente al blanco, rodeada por una nube de disparos voladores que completa el trabajo y hace que el éxito sea cierto.

Por lo tanto, cuando te intereses por los métodos de "flash directo" en los capítulos siguientes, no pierdas de vista la parte importante que en la influencia personal desempeña el efecto general del magnetismo del aura.

Antes de dejar este tema, deseo explicar un poco de los fenómenos que han desconcertado a muchos estudiantes de magnetismo personal. Me refiero al uso aparentemente inconsciente del poder magnético, que tan a menudo presenciamos. Por ejemplo, puedes estar pensando intensamente en alguna otra persona, sin ninguna intención consciente de influenciarlo de ninguna manera, y aun así, cuando te encuentras con esa persona, o escuchas de ella, descubrirás que tus corrientes magnéticas lo han influenciado, a menudo muy marcadamente.

Esto es desconcertante, cuando recuerdas que no hiciste ningún esfuerzo por influenciar a la persona por el método del "flash directo", y cuando recuerdas que la persona estaba muy lejos de tu atmósfera o aura personal.

La explicación es esta: con tu atención e interés concentrados, has puesto activamente (aunque inconscientemente), la voluntad en movimiento, y el resultado es que se ha proyectado hacia la otra persona una corriente de tu magnetismo –un gran estiramiento de tu atmósfera personal en su dirección–, y la persona ha sido afectada por la corriente como si hubiera estado en tu presencia.

Por supuesto, la otra persona no se verá muy afectada por tus corrientes, a menos que éstas estén cargadas de gran magnetismo físico, y fuertemente coloreadas por tu estado mental.

Sin embargo, siempre se habrá ejercido alguna influencia, a menos que, de hecho, la otra persona sea más positiva, magnéticamente, de lo que eres tú,

en cuyo caso no se verá afectada en lo más mínimo.

Como ves, no solo estamos constantemente rodeados por un aura o atmósfera de nuestras corrientes magnéticas, sino que también estamos enviando corrientes de nuestro magnetismo, más o menos inconscientemente, hacia el aura de otros, que ejercen más o menos influencia sobre ellos.

De la misma manera, las corrientes de otros constantemente alcanzan nuestra aura y ejercen más o menos influencia sobre nosotros, a menos que resultemos más positivos que ellos, en cuanto a nuestras vibraciones, o (nótese esto), a menos que deliberadamente utilicemos un esfuerzo de la voluntad en la dirección o con el objetivo de "cerrar la puerta" a estas vibraciones externas.

14. EL FLASH DIRECTO.

Ahora nos acercamos a una fase del tema general del magnetismo personal, que es muy importante, así como muy interesante para el estudiante, debido a sus características llamativas y sorprendentes.

Esta fase consiste en la proyección deliberada y consciente del magnetismo personal en el aura de otra persona o personas; o en la atmósfera de una multitud de personas.

Este método se ha denominado "flash[1] directo" o porque se parece al destello de la chispa eléctrica, en lugar de la descarga difusa de una corriente constante de electricidad.

El "flash directo" es el método empleado para proyectar una influencia positiva en la dirección de los demás: un comando mental respaldado por el magnetismo combinado físico y mental.

El método es:

(1) La formación en la mente de un comando directo acompañado de una imagen mental de la acción deseada por parte de la otra persona;

(2) la mezcla mental de las dos formas combinadas de magnetismo en una fuerza; y,

(3) la descarga deliberada del "flash" por la voluntad.

Has sido instruido sobre las dos primeras fases de este método de "flash directo"; y se te ha dado información general que te permitirá comprender la tercera fase, es decir, la de la "descarga deliberada del 'flash' por medio de la voluntad".

Es decir, comprendes la formación de la imagen mental y la proyección del magnetismo, en relación con la mezcla de las dos formas de magnetismo; y también conoces el poder y la acción de la voluntad en el trabajo de proyectar el magnetismo.

Todo lo que necesitas para completar la instrucción sobre el método de uso del "flash directo" es un poco más de instrucción sobre el uso de la voluntad para proyectar esta "descarga deliberada".

Esta instrucción adicional te la daré a continuación.

La clave del "flash directo" consiste en la acción deliberada de la

voluntad de proyectar, o lanzar mediante un "flash" en la mente de la otra persona, una determinada instrucción o comando directo, respaldado por todas las fuerzas magnéticas dentro de ti.

Esto viene fácil y rápido como resultado de un poco de práctica. Y, además, puedes practicar en privado, de pie frente a tu espejo, hasta que adquieras la facilidad mecánica mental, que es necesaria.

Comencemos ahora con algunos ejemplos concretos, en lugar de continuar la consideración general. En otras palabras, vayámonos al grano en este asunto.

Ejercicio preliminar. Párate frente a tu espejo; mira de manera positiva y firme tu propia imagen, tal como mirarías a otra persona. De hecho, debes intentar imaginar que realmente estás mirando a otra persona. Luego, envía a esa persona imaginaria, representada por tu imagen reflejada, el mensaje:

"¡Soy más fuerte que tú!"

Ahora, trata de entenderme bien mientras procedo. No debes contentarte con solo pensar o decir las palabras del comando magnético dado anteriormente; debes cultivar y desarrollar una voluntad real, tal como lo harías alzando tu mano o apretando tu puño.

Verás que es necesario cultivar este poder de “desear” de esta manera, ya que tu creencia al principio no se coordinará con la voluntad.

Probablemente no podrías “desear con tu voluntad” que tu mano se levantase, o que tu puño se apretase, a menos que realmente creyeras que esto fuese posible.

De la misma manera, el niño pequeño tiene que aprender primero la posibilidad de usar su voluntad, deliberadamente al realizar acciones físicas.

Primero ve a otros realizar ciertas acciones, y gradualmente se le ocurre la idea de que él también puede hacerlas. Luego comienza a usar su voluntad, torpemente al principio, en dirigir los músculos según sea necesario.

De la misma manera, ¿tendrás que desarrollar tu habilidad para usar tu voluntad deliberadamente en la dirección de esta forma de magnetismo personal? Sí. Pero mediante una práctica firme y aplicada frente al espejo, pronto dominarás el mecanismo de esto; el resto será una cuestión de práctica sobre las personas.

Al enviar el mensaje: "Soy más fuerte que tú", debes acompañar el

esfuerzo de la voluntad (mediante el cual envías el pensamiento-orden) con una fuerte convicción mental de que eres más fuerte (magnéticamente) que él, y también con la creencia de que él quedará impresionado por este hecho y aceptará tu declaración.

Debes ponerte en la actitud mental de exigir que acepte tu declaración, no que simplemente le pides que lo haga.

En esta forma de influencia magnética no existe tal cosa como "solicitar"; es una cuestión de "orden o comando insistente", no lo olvides. Cuando simplemente solicitas, usualmente tomas una segunda posición magnética, dando a la otra persona el primer lugar. Pero cuando ordenas, tomas el primer lugar, tú y empujas al otro al segundo lugar.

Al practicar delante de tu espejo recuerda esto, y trata de elevarte a la primera posición. Sabrás cuando hayas hecho esto, por la sensación peculiar de fuerza magnética superior que experimentarás.

Después de haber dominado el ejercicio anterior a satisfacción, es decir, hasta que haya adquirido completamente la sensación de dominio y superioridad magnética, cuando envíes el rayo de comando, puedes proceder a lo siguiente, que se basa en el primero. y resulta de ello.

Quiero decir, que ahora estás en posición de practicar esta segunda etapa del ejercicio ante el espejo.

Sentirás deseos de comenzar a probar tu poder sobre otras personas, pero será mejor que esperes hasta que hayas dominado por completo el mecanismo del magnetismo ante el espejo.

Esta segunda etapa del ejercicio preliminar del espejo se resume en la palabra del comando magnético mental, que diriges a la persona imaginaria representada por tu imagen reflejada, a saber: "Puedo ordenarte que actúes".

Esto, como lo verás al considerar cuidadosamente las palabras, es realmente una afirmación tremendamente poderosa, y requerirá un gran ejercicio de nuestro *poder de creer*, así como imágenes mentales, a fin de entrar en el estado mental adecuado, de modo que la voluntad pueda viajar fácilmente en su camino para aplicar la orden o comando.

Recuerda que para que la voluntad pueda moverse suavemente por su canal, de modo que pueda “dar en el blanco”, es necesario que elimines cualquier obstáculo que pueda quedar en tu mente. Ya es suficiente para la

voluntad el tener que luchar y romper los obstáculos en la mente de la otra persona, sin que también tenga que combatir y superar los obstáculos en nuestra propia mente.

Por lo tanto, debes ponerte en el estado mental adecuado antes de poder influir en los demás.

Cuando envías el comando mental a la imagen reflejada, debes concentrar un tremendo poder de significado en la afirmación: "Puedo ordenarte que actúes".

La declaración debe ir acompañada de toda la fuerza de tu propia convicción y creencia de que puedes ordenar esto y que serás obedecido. Y, para hacer esto, tendrás que despertar en ti la plena conciencia de tu propia fuerza magnética, para que puedas sentirla vibrando dentro y alrededor de ti.

Tendrás que volver a leer estas instrucciones varias veces antes de que te resulten perfectamente claras. De hecho, tendrás que comenzar a practicar, y luego volver a leerlos entre ejercicios, antes de que comprendas el significado completo. El significado se presentará gradualmente en tu entendimiento a medida que avances con tu práctica.

Es como si yo te estuviera dando instrucciones para dominar el arte del patinaje –no comprenderías el significado total de las instrucciones hasta que comenzaras a practicar en el hielo–, y cada vez que volvieras a repasar lo dicho por el libro, percibirías nuevos significados para las palabras.

Entonces, en el caso que nos ocupa, entenderás las instrucciones completamente solo cuando comiences la práctica real.

Ahora, después de haber llegado al punto en la práctica del espejo donde realmente puedes sentir que has enviado a la imagen reflejada la orden de que eres más fuerte, forzando a la otra persona a ocupar el segundo lugar magnético –y también que puedes ordenarle a la otra persona que actúe como quieras, colocándolo así en la capacidad de acción subordinada–; puedes probar con la imagen reflejada algunos comandos especiales en el mismo espíritu.

Ahora no caigas en el error de suponer que toda esta práctica de espejo es meramente "juego de niños". Si lo haces, estarás cometiendo un gran error, ya que es cualquier cosa menos juego o pasatiempo inactivo.

Es el aprendizaje del mecanismo del "flash directo" antes de que

comiences a “hacer funcionar la máquina” en serio. Es como el período de práctica preliminar en cualquier cosa, que precede a la ejecución real. Es el ensayo, que debe preceder a la obra. No dejes de realizar fielmente los ejercicios de ensayo, antes de comenzar a manifestar tu magnetismo en serio. Debe familiarizarse completamente con tu máquina magnética antes de comenzar a hacerla funcionar en serio.

Los ejercicios de práctica anteriores pueden ir seguidos de una práctica similar de enviar "flashes" de cualquier cosa que desees enviar a otras personas más adelante. Puedes diseñar estos comandos por tu cuenta, o puedes practicar con los siguientes comandos excelentes, todos los cuales es probable que los utilices en tu manifestación real de magnetismo personal.

Estos comandos pueden variar, por supuesto, para adaptarse a tus gustos. Todos deben practicarse ante el espejo, exactamente de la misma manera que ya lo he indicado:

"¡Mírame!"

"¡Dame toda tu atención!"

"¡Ven aquí!"

"Vete lejos de mí, ¡déjame en paz!"

"Te gusto."

"Me amas."

"¡Tienes ganas de hacer lo que yo quiero que hagas!"

"¡Quieres agradarme!"

"¡Aceptarás mi proposición!"

"¡Fuera de mi camino!"

"¡Te sientes atraído hacia mí!"

"¡Te fascino!"

"¡Soy tu AMO!"

"¡Ven! ¡Ven rápido, y haz lo que te digo!"

"¡Estás receptivo a mis deseos!"

"¡Eres receptivo a mi voluntad!

15. EJERCICIOS EN EL FLASH DIRECTO

Y, ahora, habiendo dominado los ejercicios preliminares ante el espejo, estás listo para comenzar tus experimentos con personas reales. Pero, aquí, también, debes gatear antes de que puedas caminar y correr. Debe comenzar con las formas más simples de influencia magnética, antes de poder realizar las tareas más complicadas o difíciles. Pero, ahora has salido de la etapa de kínder y estás listo para practicar en serio. Si has seguido fielmente las instrucciones en la práctica del espejo, dominarás el mecanismo de la influencia magnética y estarás listo para "hacer funcionar la máquina" en público.

Pero no pierdas ni por un momento lo que ganaste en el ejercicio del espejo. Aférrate fuerte a la "técnica" que has adquirido, y no caigas ni por un momento en el error de que ahora debes comenzar todo de nuevo. Lo que debes recordar, siempre, es que realmente estás llevando los ejercicios de espejo a una escala superior, en un campo más amplio. Y encontrarás un trabajo interesante por delante. Toma mi palabra sobre eso.

Primer ejercicio Ahora te indicaré un ejercicio que los mejores maestros del magnetismo casi siempre sugieren a los principiantes. Consiste en el proceso de hacer que una persona que está delante tuyo, en la calle, se dé la vuelta como si hubiera escuchado a alguien llamarlo por su nombre. El proceso es muy simple. Tienes que caminar un poco más atrás de la otra persona, en la calle, el parque u otro lugar público. Concentra tu atención fija en la persona, mirando a la parte inferior de la espalda de su cabeza.

Y luego envíale primero un fuerte flash de fuerza magnética, seguido de la orden de "flash directo": "¡Oye tú! Date la vuelta", como si estuvieras realmente llamándole en voz alta.

Incluso puedes susurrar las palabras tan suavemente que nadie más puede oírlas; esto puede ayudarte al principio a poner fuerza en el comando, pero pronto superarás la necesidad de esto.

En el momento en que envíes la orden “flash”, deberás también “desear” o “poner tu voluntad en” que la otra persona se vuelva hacia ti.

Pon toda la fuerza magnética dentro de ti en este esfuerzo.

Verás que, en algunos casos, la otra persona girará la cabeza casi de

inmediato y mirará hacia ti con curiosidad. En la mayoría de los casos, sin embargo, tomará más tiempo para hacerlo. La persona será propensa a sentirse incómoda e inquieta, y empezará a mirar de lado a lado, como si buscara a alguien; entonces casi (pero no del todo) girará la cabeza; luego, finalmente mirará hacia atrás de manera furtiva y sospechosa.

No hay dos personas que actúen exactamente igual a este respecto; e, incluso, la misma persona actuará de manera diferente bajo diferentes condiciones.

Hay ciertos momentos en que las condiciones parecen ser más favorables que en otras, por varias razones, como descubrirás por ti mismo.

Verás, en este al igual que en los otros ejercicios siguientes, que los mejores resultados se obtendrán mientras la otra persona avanza sin hacer nada, sin dirigir su atención en particular en ninguna dirección.

Cuando la atención es libre, la mente está más abierta a las influencias externas. Cuando la atención de la otra persona está firmemente fijada en cualquier otra cosa, será difícil influir en ella en cualquier grado relevante.

Este es el resultado de una regla establecida de psicología, y la cual, como se verá, opera en todos los casos, como por ejemplo, si llamas a una persona cuando está preocupada con un pensamiento profundo, o cuando tiene su atención dirigida a lo que le rodea, probablemente no escuchará que lo llamas, aunque bajo otras condiciones se volvería fácilmente. La misma regla, por supuesto, aplica en el caso de influencia magnética.

Segundo ejercicio. Cuando estés en la iglesia, el teatro u otro lugar público, o incluso en una habitación llena de compañía, fija tu mirada en la parte inferior de la cabeza de una persona en el lugar y envíale el comando "flash directo": *"Oye, tú ¡Date la vuelta y mírame!*

Hazlo usando toda la fuerza magnética dentro de ti, y poniendo la fuerza de tu voluntad detrás del comando.

Notarás el mismo resultado peculiar que en el ejercicio anterior, es decir, la inquietud en el asiento, el desasosiego y la desazón, y finalmente el giro rápido de la cabeza en tu dirección, seguido de la expresión confusa del semblante. En ambos casos, debes mantener una mirada tranquila y desinteresada, aparentemente sin darte cuenta de la persona. No es bueno que

las personas tengan la idea de que están experimentando con ellas en ningún momento. No hay un poder tan fuerte como el poder reservado y silencioso. Así que mantén tus cosas para ti, y no disperses y debilites tu fuerza al hablar de ello a otros, mucho menos presumiendo de ello.

Existen ciertas buenas razones psicológicas y ocultas para mi advertencia sobre mantener tus cosas reservadas y no disipar tu energía al hablar de ello o revelarlo a otros. No voy a decir más sobre el tema en este momento, pero quiero que recuerdes lo que dije y que lo escuches.

Tercer ejercicio. Esta es una variación del primer ejercicio, y consiste en hacer que la persona que está delante gire hacia la derecha o hacia la izquierda mientras camina delante tuyo. Esto puede seguir al ejercicio de hacerlo girar.

Cuando te acercas a otra persona, envíale un flash para que se mueva hacia la derecha o hacia la izquierda, como quieras. También puedes mandar a una persona de la misma manera cuando se está acercando ti. Te sorprenderás de tu éxito en esta dirección, después de un poco de práctica.

En el caso de un sujeto muy sensible, puedes hacer que él, o ella, zigzagueen de manera cómica. No exageres, sin embargo, o puedes frustrar tu propio objetivo, además de ser cruel con la persona sensible.

Cuarto ejercicio. Esta es una variación del segundo ejercicio, y consiste en hacer que la persona sentada al frente, gire y mire a la derecha, y luego a la izquierda, según lo desees. Durante el ejercicio, que puede extenderse durante un tiempo, puedes obtener algunos resultados muy marcados del experimento, en algunos casos. Como antes, te advierto que no vayas demasiado lejos con el experimento, para que nadie lo note y también porque no es justo para el sujeto.

Quinto ejercicio. En este experimento, le ordenas a la otra persona que deje caer su bastón, paraguas, etc., o su abanico, pañuelo, etc. En resumen, haces que la otra persona realice una pequeña acción muscular bajo el control de tu voluntad.

Sexto ejercicio. El ejercicio anterior puede variarse enviando varias órdenes a las personas que pasan mientras estás sentado en tu ventana, o en tu porche, etc. Puedes pasar una hora interesante enviando flashes a la multitud que pasa, uno a la vez, por supuesto, y luego anotando el porcentaje de éxitos. Descubrirás que el porcentaje variará; pero el grado general de éxito

debería aumentar lenta pero constantemente, en promedio. No hagas las pruebas demasiado complicadas, envía el flash para que se realice un movimiento muy simple. Te sorprenderá descubrir que un gran porcentaje de las personas mirará en tu dirección, aunque no hayas ordenado especialmente que lo hagan. Este último resultado ocurre debido a la atracción general que sentirán hacia ti, debido a la influencia de tu onda magnética.

Séptimo ejercicio. Si bien te he aconsejado que mires directamente a las otras personas, al enviar el flash, esto no es absolutamente necesario después de que hayas dominado completamente el "mecanismo" del flash. De hecho, después de un corto tiempo, podrás obtener el mismo resultado aunque tus ojos miren en otra dirección. No es tu mirada la que los influencia, sino simplemente que al mirar atentamente logras concentrar firmemente tu atención y tu voluntad en la dirección de las personas.

Puedes probar el experimento de mirar directamente hacia adelante en un lugar público, o en la calle, y luego hacer el flash del comando a la otra persona para que te mire, y verás que tendrás un porcentaje bastante grande de éxito, particularmente después de haber tenido éxito con el procedimiento de observación.

Octavo ejercicio. Después de haber dominado el ejercicio anterior, puedes proceder a una forma aún más alta de influencia magnética, a saber, la de influir en el habla de otra persona. En este caso, procede de la misma manera general que en los ejercicios que se acaban de dar. Cuando una persona te está hablando, puedes "poner palabras en su boca" mediante un fuerte comando mental o un flash magnético. No trates de hacerle decir una oración completa, al menos al principio. Más bien, comienza por esperar hasta que haga una pausa en su discurso, y luego le darás una cierta palabra, una palabra que naturalmente encajará en su oración, y será muy capaz de repetirla.

Después de un poco de práctica puedes hacer que repita una palabra absurda, o tartamudee, se detenga y tartamudee nuevamente en su discurso, si así lo deseas. Después de practicar aún más, puedes lograr que repita una oración completa, o incluso más, para expresar el pensamiento que has puesto en su mente; o para que haga una pregunta que has querido que haga.

Verás enseguida que una práctica constante a lo largo de estas líneas dará como resultado que adquieras el poder de “querer” y de influir

magnéticamente en otra persona para que haga muchas cosas, en respuesta a tu voluntad y comando silencioso. De hecho, un desarrollo constante a lo largo de estas líneas te convertirá en un gigante en poder magnético, cuyos resultados son proporcionados solo por el grado de fuerza magnética de otras personas, o el grado de práctica persistente y desarrollo de su parte.

Pero deseo advertirte, en este punto, en contra de usar este poder para cualquier propósito indigno. Esta precaución no surge de un mero motivo moral de mi parte, sino del conocimiento de ciertas leyes psíquicas que causan una "reacción que iguala la acción" y que te traerá lamentables resultados si violas la regla.

Siempre y cuando uses tu nuevo poder para experimentos puramente científicos o propósitos legítimos de asociación humana, todo estará muy bien. Pero nunca prostituyas tu poder para lograr fines indignos o criminales, para que no te involucres en una tormenta de tu propia creación, o te enredes en una red que has tejido.

Hay ciertas leyes psíquicas, así como leyes físicas, que no deben romperse, y esta es una de ellas.

Esto es particularmente cierto en el caso de una persona que usa el poder con el propósito de influir en el otro sexo en una dirección inmoral. Todos los escritores ocultistas de la antigüedad advierten particularmente en contra de esta práctica.

Así que haz caso al consejo y haz sólo lo correcto con tu poder.

16. EL AURA POSITIVA

Ahora que dominas la técnica del mecanismo del "flash directo", estás listo para continuar con la demostración real y el contacto con el público en general.

Pero, antes de abordar esa fase del tema, creo que es bueno pedirte que consideres la cuestión de la creación y el mantenimiento del aura positiva.

He pospuesto deliberadamente la consideración de esta fase del tema, hasta este punto particular en la instrucción, porque, para crear y mantener adecuadamente el aura positiva, es necesario que uno entienda el mecanismo y la técnica del flash "directo", porque tendrás que manifestar el mismo poder en el caso del aura positiva.

Pero, ahora que has dominado la técnica o el mecanismo del "flash directo", estás listo para recibir las instrucciones sobre el aura positiva, y podemos proceder a considerarlo de inmediato.

Ya te he dado instrucciones sobre el cultivo de una atmósfera personal deseable, o aura, y no necesito repetir aquí lo que ya he dicho en otro lugar. Sin embargo, un momento de reflexión te mostrará que surgirán ciertas condiciones u ocasiones en las cuales te resultará muy conveniente poder influir en un número de personas en masa –toda una multitud–, en lugar de enviar el "flash directo" a cada uno de los individuos por separado. Por supuesto, la multitud será influenciada por tu atmósfera personal general, pero ahora necesitas algo más positivo y más directo al punto.

Y lo que debes adquirir para satisfacer este requisito es el "aura positiva". El aura positiva es simplemente la atmósfera personal general, pero directa y positivamente cargada por un esfuerzo concentrado de la voluntad, el mismo esfuerzo, de hecho, como el hecho en el caso del "flash directo".

Permíteme ilustrar el "aura positiva" a través de varias historias de la vida real: las experiencias de varios estudiantes míos. Estas experiencias personales te darán una mejor idea de lo que se necesita que páginas de instrucción general sobre el tema.

Recuerda que estas pequeñas historias no son ficción, están "tomadas de la vida", y son fragmentos de las vidas de personas reales, todo lo cual ha estado bajo mi observación y consideración personal.

Hace varios años, en París, tuve una estudiante cuya verdadera fuerza de carácter estaba marcada por una anormal autoconciencia, apocamiento, timidez y sensibilidad, de hecho; en la palabra "sensibilidad" está la clave de la personalidad de esta joven. Era una joven artista de un talento mucho mayor al promedio, y su manera encantadora hacía que su compañía fuera buscada por un gran círculo de amigos.

Esta dama me comentó, en forma de queja, que sufría con la rudeza –o más bien brutalidad–, de las multitudes que atestaban las concurridas calles de algunas de las principales localidades de París. Se quejaba de que la empujaban por todo lado, y que las multitudes que pasaban la hacían bruscamente de lado. Además, era tratada con rudeza en las tiendas. El superficial barniz de cortesía del empleado medio de la tienda parisiense apenas si ocultaba el desprecio subyacente y la burla velada por parte de estos “representantes baratos” de los ubicuos tenderos de esta encantadora ciudad.

Lo primero que pensé fue que la joven se había metido en un estado de “afrentas imaginarias”, resultado de su organismo altamente sensible y una disposición cada vez más reducida. En pocas palabras, pensé que estaba sufriendo un estado de autoconciencia mórbida, junto a su frecuente compañera: la persecución imaginaria, etc. Así que decidí probar el asunto y averiguar por mí mismo cuánta verdad había en el caso.

Haciendo un ligero cambio en mi apariencia personal, usando un simple disfraz que una vez me enseñó otro de mis estudiantes, un famoso detective de París, seguí a la joven durante varias horas mientras estaba de compras. Para mi sorpresa, y puedo agregar que, para mi indignación, descubrí que todo lo que me había dicho era cierto.

Casi no podía controlarme. Más de una vez sentí deseos de castigar a algún tipo grosero con mi bastón, tan brutal era la conducta de ciertos individuos que se llamaban a sí mismos "hombres".

Hay una cierta clase de hombres parisinos, bien vestidos y “pulidos”, pero patanes y maleducados de corazón. Estos hombres parecen obtener un placer especial de dar empellones a las mujeres jóvenes, casi de sacarlas a empujones de la acera, mereciéndose un buen azote de las manos de los verdaderos caballeros.

Bueno, estos patanes parecían atraídos por esta dulce jovencita como moscas atraídas por un poco de azúcar. Se excedían en su despliegue de

rudeza y cobarde insolencia, frente a una chica que estaba libre de cualquier apariencia externa que pudiese naturalmente atraer estos patanes.

De inmediato comprendí que lo que estaba en acción aquí era una causa interna.

Además, noté que la joven también era empujada bruscamente por empresarios apresurados, que nunca ni siquiera miraban en su dirección, sino que la empujaban de lado como si fuera una cosa inanimada en lugar de una persona.

Nuevamente comprendí que existía una causa interna.

Del mismo modo, descubrí que los empleados y los dependientes en las tiendas la trataban exactamente de la forma en que se quejaba, aunque ella fuese una buena cliente, fácil de complacer y que apenas daba problemas.

Una vez más, me resultó aparente la existencia de un problema interno.

Fui a casa y diagnostiqué cuidadosamente el caso, y establecí un curso o tratamiento. Mandé llamar a la joven y le dije que su problema era un caso de "sensibilidad interna extrema y excesiva modestia ", en resumen, que se había rodeado de un aura de auto-depreciación y sensibilidad morbosa. Esta aura prácticamente invitaba a las personas a escogerla para arrinconarla contra la pared, empujarla a la cuneta, y en general ignorarla, desairarla e insultarla encubiertamente en las tiendas.

Su aura no solo era negativa, sino también atractivamente negativa, es decir, tan negativa que en realidad atraía naturalezas más positivas a imponerse sobre su debilidad.

(Esto está lejos de ser inusual; es una regla de la física, así como del mundo físico, tanto entre animales como entre hombres.)

Inmediatamente comencé a enseñarle a la joven la técnica del "flash directo" frente al espejo (tal cómo te he enseñado), sus “flashes” invariablemente en la línea del positivismo y la fuerza.

Ella diría en sus flashes: "Soy positiva, mucho más positiva que la multitud que me rodea"; "Fuera de mi camino, o caminaré sobre ti"; "Despejen el camino para mí, bichos", y otras demandas exageradas dirigidas a las multitudes de la calle.

De la misma manera, dirigiría el comando a la gente de la tienda.

"Ven, ahora, exijo una atención respetuosa"; "Atiende mis deseos en

forma animada"; "Soy una princesa de sangre azul, inclínate ante mí, súbdito", etc.

Notarás que exageré intencionalmente las exigencias y los flashes mentales, porque ella necesitaba una actitud mental positiva exagerada para superar su discapacidad -tanto natural como adquirida-.

En poco tiempo había adquirido la técnica a la perfección y había desarrollado la actitud mental y la atmósfera personal general de una princesa. Luego procedió a "probarlo en la multitud", por medio del "aura positiva".

El resultado fue maravilloso. Desde el momento en que sus pies tocaron las aceras, avanzó como una princesa, las personas instintivamente se apartaban de su camino, algunas incluso inclinaban ligeramente sus cabezas al hacerlo. Los caballeros (?) ruidosos se alejaron de ella. Y en las tiendas, la reina de Inglaterra no podría haber recibido un servicio más humilde o una atención cuidadosa. La cura fue completa, y así se mantuvo.

Hace mucho tiempo que la joven dejó de lado su proceder de "Princesa Real", y ahora simplemente mantiene un aura de autoestima positiva y confianza en sí misma, y una exigencia de que se le conceda la consideración adecuada.

Otro caso es el de un joven estudiante mío: un estadounidense, hijo de un prominente hombre de negocios. Este joven era bien educado, pulido, y, además, poseía todos los requisitos de un vendedor exitoso, excepto el de inspirar un sentimiento de amistad por parte de aquellos con quienes entraba en contacto.

En varias ocasiones tuvo que relacionarse con prominentes hombres de negocios en conexión con su trabajo para su padre, y si bien era capaz de presentar sus argumentos con fuerza y de manera lógica, le perjudicaba el hecho de que repelía el sentimiento de amistad, en lugar de invitarlo.

Desesperado, hizo el viaje al otro lado del Atlántico para consultarme y para pedirme una cura para sus serios problemas psíquicos.

Su cura fue muy fácil. Simplemente lo sometí a un curso de ejercicios de "flash directo" frente al espejo, hasta que dominó la técnica; y luego hice que saturara su mente con la imagen mental y la idea de:

"Me caes bien, me caes muy bien"

"Te sientes atraído hacia mí"

"Eres mi amigo, y deseas mostrarme tu amistad", etc., etc., etc.

Todas estas ideas no fueron más que variaciones, una mejora sobre la simple idea de "¡Me quieres!"

Bueno, este joven comenzó a irradiar tal atmósfera de simpatía, amistad, etc., que hizo amigos a diestra y siniestra, aún sin intentarlo; parecía que “la amistad” estaba en el aire a su alrededor. Su antiguo problema desapareció como por magia: se convirtió en un hombre nuevo. Y, sin embargo, todo fue muy simple: y es que esto es un juego de niños, cuando uno tiene el secreto, como ahora lo tienes.

El joven insistió en darme un cheque por $1,000 “por mi tiempo y esfuerzo”, aun cuando yo sólo le había cobrado una décima parte de eso.

Podría continuar recitando caso por caso de mi experiencia, pero creo que los dos casos mencionados te darán una idea general de lo que estoy tratando de enseñarte, sin tomar más tiempo y espacio en este punto.

Esta es una regla general: te corresponde aplicarla a los requerimientos particulares de tu propio caso. Descubre los puntos débiles de tu atmósfera personal, y luego procede a desarrollar las cualidades opuestas de mente y carácter. Descubre tus puntos negativos de atracción, y luego procede a construir tus cualidades positivas opuestas, tal como lo hicieron los dos estudiantes que acabo de mencionar con un éxito tan marcado.

Lee atentamente este capítulo una y otra vez hasta que el punto se haya fijado en tu mente. El resto es simplemente una cuestión de práctica.

17. EL COMANDO DIRECTO

Habiendo ya adquirido la técnica del "flash directo" mediante la práctica ante el espejo; y, habiendo también dominado el arte de cultivar el aura positiva, deberías poder manifestar lo que se conoce como "el mando directo", sin demasiadas instrucciones adicionales.

Por "el comando directo" se entiende el flash de un comando o solicitud directa a la mente de otra persona, respaldada por el poder concentrado de tu magnetismo tanto mental como físico.

¿Ves ahora por qué te enseñé primero a adquirir la técnica mediante la práctica de espejo y luego te enseñé cómo generar y mantener el aura positiva?¡Ciertamente, has visto el punto!

Tras un momento de reflexión comprenderás que el "comando directo" es realmente una combinación de los métodos de la práctica ante el espejo y la del aura positiva. La práctica del espejo te enseñó la técnica, y la práctica dada por los métodos de aura positiva te ha servido para adquirir facilidad, confianza en ti mismo y un uso casi instintivo de tus poderes magnéticos con el objetivo de influenciar a otras personas.

También verás la parte que juegan en tu desarrollo los ejercicios especiales en el flash directo, que te di en un capítulo anterior.

Ahora empiezas a ver por qué te he llevado al punto actual poco a poco, ¿no?

El "comando directo" es realmente una forma elevada de "flash directo", y es el método mediante el cual este último se puede usar con el mayor grado de efectividad.

En el "comando directo" tu diriges o envías un “flash” de tu comando a la mente de la otra persona, mentalmente, por supuesto, pero exactamente de la misma manera en que darías un comando real con palabras habladas, si las condiciones fuesen similares.

Formas las palabras del comando en tu mente, acompañándolas de una imagen mental tan fuerte como puedas crear, y luego mentalmente le envías un flash del comando a la otra persona con tanta fuerza magnética como puedas.

Encontrarás que ayuda a su efectividad –en caso de una demanda

contemplada sobre una persona en particular, para una determinada cosa– practicarlo ante el espejo utilizando tu propia imagen como un "objetivo", tal como hiciste en el ejercicio previo.

Descubrirás que ensayarlo así tenderá a aumentar tu poder en el momento de la manifestación o comando real.

Es imposible darte instrucciones específicas para ejecutar este programa en casos especiales, ya que cada persona tendrá sus propios requisitos especiales, los mismos dependiendo de las circunstancias especiales del caso.

Solo puedo darte las reglas generales para tus casos y requisitos particulares. Las reglas generales ya te las he dado. Tal vez pueda ilustrar su aplicación citando algunos casos, que han estado bajo mi propia observación y experiencia.

Uno de los casos más interesantes del que fui testigo es el de un profesor en una de universidad estadounidense. El hombre, un especialista en su campo particular de investigación científica, además de un completo maestro en dicho campo, contaba con una gran audiencia de lectores de sus libros y artículos de revistas. Sin embargo, era casi un fracaso en sus clases, debido a su inhabilidad para obtener y mantener la atención de sus estudiantes.

Vino a verme a París y me explicó su problema. Le di mi curso corto de influencia mental, etc., y lo instruí bien según los lineamientos establecidos en este libro. Lo hice practicar ante un salón imaginario lleno de estudiantes, enviándoles un fuerte comando directo de:

"¡Denme toda su atención!"

"Ahora, atención, ¡requiero su completa y absoluta atención a mis palabras!" y,

"Así es, me están dando toda su atención, ¡ahora manténgase concentrados en mí!"

y un grupo similar de comandos directos. Los comandos se dirigieron primero a los "jefes" de la clase -los líderes naturales que se encuentran en cada clase-, y luego se dispersaron entre el resto. El profesor me dijo que, después de varias de estas escenas imaginarias, cada rostro estaba claro y casi podía ver el “flash” de su orden llegando a sus estudiantes.

Cuando pensé que ya dominaba los principios generales y que había adquirido la técnica, él regresó de inmediato a su universidad.

Durante el año siguiente recibí varias cartas de él, donde me comentaba sobre el éxito total del plan cuando lo puso en práctica. Desde el primer día desde su regreso, logró obtener y atraer la atención de su clase, y hoy en día es uno de los mejores instructores personales en su universidad, o en cualquier otro lugar para el caso. En este caso, aplicó el comando directo a individuos especiales de la clase, pero el principio era el mismo que en el caso de un único individuo especial, aunque difería del método de aura positiva.

Otro caso fue el de un promotor, ahora de reputación internacional, que no podía "cerrar" muchos de sus planes, debido a que, según él, le faltaba algo en su composición mental. Podía desarrollar planes que atraían la atención de personas prominentes y otros, y podía fascinarlos con la presentación general de sus empresas. Pero le resultaba muy difícil inducirlos a dar el último paso, el “cierre”: firmar el contrato o invertir en la empresa, según fuere el caso.

Trabajé con él, y tuve muchos problemas para hacerle superar su idea fija y obstinada de que había "algo mal" en su composición mental.

Finalmente, después de un largo período de cuidadosa labor de convencimiento ante un "prospecto" (término que se aplica a clientes potenciales) imaginario, comenzó a sentir que en realidad si tenía el elemento “faltante”.

A partir de ese momento, se llenó de nuevo coraje e invirtió nueva vida y energía en los ejercicios.

Tan poderosamente magnético era este hombre, y tan alto el grado de fuerza concentrada que generaba, que yo podía sentir la fuerza de su poder mientras estaba presente en la habitación dirigiendo sus ejercicios.

Yo mismo sentí la necesidad de comprar acciones en sus empresas, y estoy seguro de que, si hubiera tratado de convencerme, yo habría requerido ejercer todo mi poder de autoprotección y resistencia para superar su magnetismo.

Cuando terminó su instrucción, de inmediato se lanzó la creación de una nueva gran empresa, la que llevó a una muy exitosa conclusión. Hizo el "cierre" de casi todos los "prospectos" a los que se acercó, y pronto abandonó los "prospectos" más pequeños para concentrar toda su atención en los "peces grandes".

No me siento en libertad de decir aquí las palabras exactas del "comando directo" que usó, porque me pagó una gran cantidad por mis servicios, y el secreto debería ser suyo, dadas las circunstancias, pero diré lo siguiente: su comando directo fue una demanda directa sobre sus "prospectos" para que "vinieran" a comprar sus acciones.

****

Otro caso interesante fue el de una actriz ahora conocida, que carecía de "fascinación". Ella era una actriz magnífica, de buena presencia y un conocimiento profundo de su arte, pero por alguna razón su actuación parecía carecer de alma.

Ella me buscó para que le enseñara cómo influir en su audiencia por medio del magnetismo personal, pero vi de inmediato que su arte, si se ejercía plenamente, sería suficiente para llevar a su público con ella. Su problema radicaba en el hecho de le que faltaba una cierta "fascinación".

La puse a trabajar, entrenándola para que realmente fascinara a los actores que actuaban con ella, y así se crearía un aire de realidad. Ella progresó rápidamente, tan rápidas eran sus percepciones.

Cuando terminó mi entrenamiento, era capaz de transmitir tal grado de fascinación en su voz y sus modales, que el actor que actuaba con ella quedaba encantado. El resultado es que la audiencia también quedaba encantada, por un tipo de contagio mental.

Simplemente lanzaba comandos mentales directos a los actores mientras recitaba sus líneas y se acercaba a ellos.

Su éxito ahora está asegurado.

No puedo resistir la tentación de mencionar que ahora su mayor problema con los "actores principales" en sus obras es que todos insisten y persisten en enamorarse de ella. Por eso ha tenido que cambiarlos con frecuencia para deshacerse de sus atenciones no deseadas, porque su corazón ya pertenece a otro.

****

Creo estar justificado para llamar la atención sobre otro caso. Es el caso de un destacado estadista al que instruí por medio de correspondencia, hace algunos años. Este hombre quería AUTORIDAD (*MASTERY*). ¡Y la consiguió! Le di la “señal y la nota” (como un director musical), y él hizo el

resto.

Tan magistral se volvió, mediante el empleo de las órdenes directas que le sugerí, que dominaba a todos los que se le acercaban. De hecho, llevó la cosa demasiado lejos: llegó a ser considerado como peligroso y tiránico, y algunos intereses muy poderosos conspiraron contra él.

Ahora se encuentra en “retiro temporal”, pero simplemente está esperando “su momento”. Es imposible permanecer en su presencia por algún tiempo –especialmente si su atención está dirigida hacia uno–, sin reconocer que es un MAESTRO.

Ahora te refiero a las últimas páginas del capítulo sobre el "flash directo". Encontrarás una cantidad de frases dadas como prácticas frente al espejo. Estudia cuidadosamente las frases, y encontrarás en ellas un fuerte indicio de la idea que debes “tejer” en tus propios comandos directos.

Los estudiantes de la mente bajo mi dirección, han empleado eficazmente todas estas oraciones en la práctica real, y todos ellos tienen el germen del éxito en ellos.

Puedes usarlas individualmente, en combinación, o como un patrón general alrededor del cual puedes tejer tus propias ideas. Practica cada una de ellas, hasta que captes el espíritu, y entonces no tendrás problemas para crear tus propios comandos en el estilo más eficaz.

Notarás lo DIRECTO y POSITIVO de cada uno de estos comandos: estas son las dos cualidades esenciales que se deben observar y utilizar en este trabajo del comando directo. Pon toda tu fuerza magnética tras ellos, y envía un “flash” directo al punto exacto: a la mente de las personas a las que deseas influir.

18. EL DUELO MAGNETICO

Las leyes del magnetismo personal están de acuerdo con las otras leyes de la naturaleza al reconocer el hecho universal de que hay varios grados de poder, y que, si todo lo demás es igual, el poder más fuerte prevalecerá sobre el más débil.

Pero, también es cierto que el individuo, por un conocimiento superior del arte de la ciencia de defensa y ataque, a menudo puede triunfar sobre un grado superior de fuerza en la otra persona.

Este hecho es tan cierto del magnetismo personal como de la fuerza física. El individuo magnético capacitado puede vencer a su adversario más fuerte, del mismo modo que un boxeador habilidoso puede vencer a un hombre más fuerte, o un esgrimista habilidoso puede desarmar y derrotar a un oponente mucho más fuerte.

El conflicto entre los magnetismos opuestos de los individuos se ve por todas partes todos los días. De hecho, se ha dicho que en cuanto dos personas se encuentran, existe al menos una prueba preliminar de fuerza magnética.

En cualquier caso, no existe un encuentro entre dos personas cuyos intereses sean en lo más mínimo opuestos, que no produzca una pequeña prueba de la fuerza magnética, a veces, de hecho, una prueba bastante extenuante.

Y en estas pruebas siempre hay un vencedor y un vencido.

Es cierto que las circunstancias del caso a veces afectan el resultado, y el vencido hoy puede ser el vencedor mañana, pero el hecho es que, por el momento, al menos, siempre hay uno arriba y el otro abajo al final del duelo magnético, sea leve o serio.

Uno solo tiene que recordar incidentes en su propia experiencia para reconocer este hecho.

Oliver Wendell Holmes reconoció este duelo magnético, en uno de sus libros, cuando habla de:

"ese mortal abrazo indio, en el que los hombres luchan con los ojos…

Aunque no dura más de cinco segundos, rompe una de las dos espaldas, y es bueno por trece años… Un solo enfrentamiento es suficiente -soluciona todo el asunto- al igual que cuando dos de esos cantantes emplumados del corral se enfrentan entre el estiércol. Después de un salto o dos, y unas patadas fuertes, todo termina… y el asunto se transforma en un “Después de usted, señor”, con una de las partes caminando vencida en todas las relaciones sociales por el resto de sus días ".

El Dr. Fothergill, un conocido médico inglés, ahora fallecido, una vez escribió un pequeño libro sobre el tema de la voluntad. El buen doctor era un estudioso cercano del magnetismo personal, aunque no optó por utilizar tal término en sus escritos, debido al estrecho código de ética profesional impuesto entonces a la profesión médica en Gran Bretaña.

Pero hablaba de magnetismo personal, en teoría y en práctica. Por lo tanto, me complace enormemente citarle sobre el tema particular que tenemos ante nosotros, de la siguiente manera:

"El conflicto de la voluntad, el poder de mandar a otros, se ha discutido con frecuencia. Sin embargo, ¿qué es esta fuerza de voluntad, que influye en los demás? ¿Qué es lo que nos hace aceptar y adoptar el consejo de una persona, mientras el mismo consejo, viniendo de otro, ha sido rechazado?

¿Es el peso o la fuerza de la voluntad, que nos influye insensiblemente, la fuerza de la voluntad detrás del consejo? ¡Es eso! La persona que así forzó su consejo sobre nosotros no tiene más poder para imponerlo que otros, pero de todos modos hacemos lo que se nos pide. Aceptamos de uno lo que rechazamos de otro.

Una persona nos dice: *'Ah, pero no debes hacerlo'*, pero lo hacemos de todos modos, aunque esa persona pueda estar en posición de hacernos lamentar el rechazar ese consejo.

Pero otra persona nos dice: *"Ah, pero no deberías hacerlo"*, y desistimos, aunque pudiésemos, si así lo quisiéramos, desafiar con impunidad la opinión de esta última persona.

No es el miedo a las consecuencias, ni el miedo a ofender, lo que determina el adoptar el consejo del último, aunque lo hubiésemos rechazado del primero. Depende del carácter o la fuerza de voluntad del individuo que

aconseja si aceptamos o rechazamos el consejo.

Este carácter a menudo depende poco -si es que lo hace, en algunos casos-, del intelecto, o incluso de las cualidades morales, la bondad o la maldad, del individuo.

Es en sí un algo imponderable, que sin embargo tiene un peso importante.

Puede haber personas más capaces, personas más listas; pero es la que posee la ***voluntad*** la que se eleva hasta la superficie en estos tiempos; es la persona que puede, por medio de algún poder sutil, hacer que otras le obedezcan.

La lucha por la voluntad continúa universalmente. En el joven aristócrata, quién consigue que su sastre le haga otro avance desafiando su convicción de que nunca recuperará su dinero. Continúa entre el abogado y el cliente; entre doctor y paciente; entre banquero y prestatario; entre el comprador y el vendedor. No es tacto, lo que permite a la persona detrás del mostrador inducir a los clientes a comprar lo que no tenían la intención de comprar, y que cuando lo compran, no les da satisfacción (aunque está relacionado con eso para que el esfuerzo tenga éxito).

Cada vez que dos personas se encuentran en negocios, o en cualquier otra relación en la vida, incluyendo el hacer el amor, se está dando esta batalla por la voluntad, normalmente sin que haya ninguna conciencia de tal lucha.

Hay una débil conciencia del resultado, pero ninguna de los procesos. A menudo se necesitan años de intimidad en la vida matrimonial para averiguar quién en la pareja realmente tiene el dominio. Con frecuencia, el personaje más fuerte en apariencia, tiene que ceder. Es este elemento de voluntad, que subyace en la declaración:

"La carrera no siempre la gana el más rápido, ni la batalla al más fuerte ".

En 'Middlemarch' (*novela de la autora George Eliot), encontramos en Lydgate un gran cúmulo de cualidades, pero Rosamond, superficial, dura y egoísta, lo domina a fondo al final. El no era deficiente en su fuerza de

voluntad, poseía más que su cuota promedio de carácter; pero en la lucha, finalmente cayó bajo la arremetida de la intensa y obstinada voluntad de su esposa, una mujer estrecha de mente.

Este choque de voluntades implicó la colisión de una naturaleza grande y cálida, (como si fuese una mano humana capaz), contra una naturaleza dura, estrecha y egoísta (como si fuese un botón de acero); la mano fue la única lastimada mientras el botón no se vio afectado en lo más mínimo".

Si sustituyes el término "fuerza magnética" por "voluntad", "fuerza de voluntad", etc., en palabras del buen doctor, verás cuán perfectamente estaba de acuerdo con las enseñanzas contenidas en este libro.

El estudiante que ha estudiado cuidadosamente las páginas anteriores habrá adquirido suficiente conocimiento de la teoría y la práctica, del método y la técnica, del magnetismo personal, para poder conducirse a sí mismo a través de un "duelo magnético" con crédito para sí, y crédito para mí, el maestro.

Pero recuerda, hay tanto de habilidad y destreza, como lo hay de mera fuerza del magnetismo. Ten en cuenta las tácticas del buen boxeador o buen esgrimista: intenta reproducir (en el duelo magnético) las guardias, las fintas, el golpe inesperado, las acometidas, el golpe abrumador, etc. No te hará daño involucrarte deliberadamente en algunos de estos conflictos, como una buena práctica preparándote para el día de una verdadera prueba de poder en algún punto importante.

Afirma un poco tu voluntad y esfuérzate por salirte con la tuya en asuntos pequeños, especialmente si tienes oposición por parte de otras personas. La habilidad y la práctica, junto con la auto-confianza que obtendrás, te serán útiles en la hora de necesidad.

Además de las instrucciones generales y especiales sobre el uso del magnetismo positivo en relación con otras personas, ahora ofrezco para tu consideración los siguientes "flashes" especiales, para usar en ocasiones especiales, especialmente en los casos del "duelo magnético".

Encontrarás estos flashes de gran utilidad particularmente en ocasiones (como es generalmente el caso) donde el oponente no conoce el secreto de su

propio poder natural de magnetismo, y no está versado en el arte y la ciencia de usarlo.

Estudia cuidadosamente estos temas, ya que son valiosos y representan el resultado de años de experiencia y práctica. Aquí sigue la lista de la que acabamos de hablar:

"Mi magnetismo es más fuerte que el tuyo: te está dominando".

"Mi magnetismo te está bajando la guardia: te estás debilitando".

"Soy más positivo que tú, eres negativo y estás comenzando a retroceder y ceder ante mí".

"Estás comenzando a sentir miedo de mí, miedo, miedo, miedo de mí."

"Retrocede, retrocede, retrocede, te lo digo, te estoy forzando a retroceder".

"Estoy dispersando tus fuerzas. Estoy disipando tu energía. Estoy rompiendo tu magnetismo en pedazos, por el poder de mi propia fuerza".

"Estoy parado en la sólida roca del poder: tus pies están sobre arena y te están abandonando".

"¡SAL DE MI CAMINO - TE ORDENO SALIR!"

"Te estoy empujando; retrocede, te digo ... ¡ATRÁS! ¡Fuera de mi camino, te lo digo!"

Puedes entender el espíritu de las frases anteriores al leerlas cuidadosamente, repitiéndolas a tu imagen en el espejo, acompañando las palabras con imágenes completas y la expresión en tus ojos. Luego podrás lanzar el flash a otros cuando se presente la ocasión, con facilidad, potencia y efecto.

No tienes que limitarte a las palabras precisas que te he dado, siempre que captes el espíritu trás ellas. Puedes usar tus propias palabras, las mismas palabras que te gustaría pronunciar a la otra persona, si lo prefieres. Lo que hay que hacer es transmitir la sensación y el significado a su mente.

En un capítulo posterior, titulado "Autodefensa magnética", encontrarás instrucciones completas para flashes defensivos y "guardias", que se usarán en conexión con las ofensivas anteriores, en el duelo magnético. Derrota al oponente neutralizando su magnetismo, de acuerdo con el consejo dado en el

próximo capítulo, y luego sumérgete en tus propias armas mentales de ataque.

Lo siguiente constituye un arma mental de espada ancha, que a menudo se puede usar con el mayor efecto:

"Estoy vertiendo en ti una fuerte corriente concentrada de potencia magnética, que te está dominando y conquistando, y doblándote a mi voluntad.

Mi magnetismo es mucho más fuerte que el tuyo, y sé cómo usarlo mejor que tú. Te estoy dominando, te estoy conquistando, te estoy inclinando a mi voluntad. Te estoy DOMINANDO, constante y completamente.

Te ordenaré que hagas lo que yo deseo. DEBES hacerlo, y hacerlo ahora mismo.

Ríndete, te digo, ríndete ahora, RINDETE a mí ya. DEBES hacerlo y lo HARÁS. Estoy rompiendo tu resistencia. Te estás dando por vencido, RÍNDETE AHORA, ¡RÍNDETE YA! ".

19. MAGNETISMO CORPÓREO

Antes de concluir mi instrucción sobre el tema de la proyección del magnetismo personal, deseo hablarte de lo que se puede denominar magnetismo "corpóreo". Por "corpóreo" se entiende, "perteneciente al cuerpo." Utilizo el término "magnetismo corpóreo" para indicar y designar el transporte del magnetismo personal por medio del contacto físico, como, por ejemplo, al tocar las manos, los labios, etc.

Se puede objetar que el término es innecesario, en tanto ya he considerado la fase de magnetismo físico, o fuerza nerviosa, en relación con el tema general del magnetismo personal.

Pero, respondo; por "magnetismo corpóreo" me refiero a algo diferente del mero magnetismo físico o fuerza nerviosa.

El nuevo término es mucho más inclusivo, ya que, por "magnetismo corpóreo" me refiero a la proyección del magnetismo personal combinado (físico y mental) a la otra persona, sobre los canales del sistema nervioso de ambas personas, en lugar de a través del éter como en el caso de la proyección ordinaria de magnetismo personal.

Nota esta distinción: bajo “magnetismo físico”, expliqué cómo brindar tratamientos de curación magnética mediante el uso de las manos. Aquí, el magnetismo físico se transmite sobre el sistema nervioso del sanador, y salta por las puntas de los dedos hacia el cuerpo de la otra persona.

Pero, en el "magnetismo corpóreo", no solo se proyectan hacia la otra persona el magnetismo físico o la fuerza nerviosa, sino que también se proyecta el magnetismo mental.

En resumen, se realiza todo el proceso de proyección de magnetismo personal combinado, pero el magnetismo fluye a lo largo de canales físicos, en lugar de a través del éter, para llegar a la otra persona.

Confío en que percibas claramente esta distinción, antes de seguir adelante.

La existencia de esta fase de magnetismo personal, llamada "magnetismo corpóreo" no puede ser dudada por el investigador cuidadoso.

Por todos lados, podemos ver evidencia de los fenómenos de esta fase de magnetismo personal.

En el apretón de manos de la persona a menudo se transmite el tipo más fuerte de magnetismo personal –en el toque de la mano a menudo se encuentra el tipo más fuerte de vibraciones emocionales.

En el beso y el contacto de la mejilla, a menudo se encuentra la forma más activa de vibraciones emocionales, como casi todos saben.

En breve, a través del contacto corporal a menudo se pueden transmitir las formas más peligrosas de magnetismo sexual y otras formas de magnetismo.

No pretendo decir mucho sobre el magnetismo sexual en este libro, pero no estaría haciendo justicia a mis alumnos si al menos no menciono algunos hechos claros. Apenas necesito recordar a mis alumnos las poderosas emociones sexuales que a menudo despierta un beso, un toque en la mejilla o incluso el "tomarse de las manos": este es un conocimiento común para la gente, aunque pocos entiendan la naturaleza real del fenómeno.

Me resulta suficiente decir que el libertino generalmente comprende muy bien las poderosas vibraciones, que pueden transmitirse de esta manera, aunque no comprenda los hechos científicos del caso; tiene la práctica bien definida en su mente, aunque no entienda la teoría

A los jóvenes, especialmente a las mujeres jóvenes, se les debe enseñar el peligro de esta forma de magnetismo, y se debe evitar el contacto físico que lo activa.

El “ tomarse de la mano”, el beso irreflexivo, la presión de la mejilla, el abrazo o el contacto físico cercano, todos ofrecen y proporcionan una "línea directa" para el paso de esta forma de magnetismo, es decir, el magnetismo sexual transmitido a través de canales corporales.

La persona sin principios, de fuertes pasiones, pronto descubre que, por contacto físico cercano, a menudo puede transmitir su vibración emocional a la joven, y así despertar vibraciones recíprocas, que pueden hacerla “volar del suelo” y caer en sus brazos, a menudo hasta su total ruina y desgracia.

Este no es un tema agradable, pero siento que no sería fiel a mis

alumnos si no señalara esta peligrosa fuerza, y advirtiéndoles para que se protejan contra el uso de la misma en su contra.

Dejando esta fase del tema, ahora deseo llamar la atención de mis alumnos sobre el uso del magnetismo corpóreo en el uso ordinario de las manos, como en el dar la mano, etc. Aquí hay un tema digno de la más cercana atención de su parte.

Las personas fuertemente magnéticas, y aquellas que han estudiado este tema, frecuentemente emplean este método de proyección del magnetismo personal al hacer sus movimientos preliminares en la dirección de influenciar a otras personas por magnetismo personal.

¿Quién no ha experimentado el apretón de manos magnético de individuos de este tipo? Y, por otro lado, ¿quién no ha sido consciente de la sensación de repulsión inspirada por el apretón de manos frío, húmedo y en forma de serpiente de otros tipos de personas?

Probablemente también hayas notado que muchos cuyo negocio es influenciarte en cualquier dirección, como políticos, predicadores, promotores, vendedores, etc., tienen la costumbre de ponerte las manos sobre los hombros, durante la conversación, o de poner ligeramente su mano sobre tu brazo mientras te hablan, dándote, en algunos casos, una palmadita final en la espalda mientras te instan a "firmar aquí y cerrar el asunto ".

¿Te has dado cuenta de que esta es una forma de magnetismo corporal y que el resultado a menudo es muy efectivo?

Está atento a estos tipos en el futuro, y neutraliza su magnetismo siguiendo las reglas que se dan en el próximo capítulo de este libro. Si eliges emplear estos métodos por ti mismo, bueno, eso es asunto tuyo y un asunto que debes decidir tú mismo.

Se trata de un método muy fuerte para transmitir el magnetismo corpóreo, te lo aseguro.

Al dar la mano a cualquier persona sobre la que desees influir, debes imbuir el “apretón” del tipo de magnetismo personal más fuerte posible, físico y mental, de acuerdo con las reglas ya dadas en este libro.

Dale a la persona el comando directo en el momento del apretón,

transmitiéndoselo por medio de los nervios de la mano y los dedos. (Un poco de práctica, estrechando tu propia mano, será de gran ayuda en este asunto). Envíale un mensaje mental como lo harías si simplemente lo estuvieras mirando.

Cuando conoces a una persona con la que estás familiarizado, el apretón de manos es lo más natural, y te da una oportunidad espléndida de practicar un poderoso flash preliminar de magnetismo personal, acompañado por el comando directo más fuerte posible. Cuando esto se hace correctamente, servirá para que la otra persona se encuentre exactamente en las condiciones psíquicas correctas para recibir órdenes directas posteriores y ceder más fácilmente a tu magnetismo.

Es tu "comando de avanzada" que prepara el camino para la gran carga sobre el enemigo.

Úsalo bien y la mitad de la batalla se ganará de un solo golpe.

Siempre se cordial en tu apretón de manos, no debe ser ni duro ni extenuante, ya que a nadie le gusta que le aprieten o magullen las manos con fuerza. Recuerde siempre la palabra "cordial" en este sentido. Ten cuidado con el apretón de manos sin vida: ponle sentimiento y hazlo vivo y vital.

Da la mano como si la otra persona significara algo para ti, y sostén su mano por un momento, y luego suéltala como con renuencia. Busca a una persona fuertemente magnética, acostumbrada a conocer gente -algunos políticos exitosos, por ejemplo- y déjalo darte la mano.

Observa cuánto interés y sentimiento le pone a su apretón, y luego toma notas de sus métodos.

Un buen predicador magnético, al reunirse con su rebaño en la puerta de la iglesia mientras van saliendo, también te dará un buen ejemplo. Estúdialos y "capta el movimiento".

Cuando estreches la mano de una persona a la que desees influir, debes poner en el apretón de manos el comando directo que desees imprimirle. Si deseas gustarle, tu comando directo debería estar en esa línea, por ejemplo, un fuerte "¡TE GUSTO!"

Si deseas afirmar su positividad sobre su poder, debes ponerte a trabajar

de inmediato con un muy positivo: "Soy más fuerte que tú", o "¡Soy mucho más POSITIVO que tú!" o alguna otra declaración del mismo tipo general, como la que le di en los capítulos anteriores.

De hecho, puedes usar cualquiera o todas las declaraciones que te he dado previamente, de esta forma, así como en las fases ordinarias del comando directo.

Al concluir este capítulo, deseo llamar tu atención sobre una fase de los fenómenos del magnetismo corpóreo, que a menudo los maestros del tema pasan por alto. Me refiero a esa forma de magnetismo, que se proyecta por la mera "cercanía" de los cuerpos de las personas, aunque no se tenga contacto directo.

Los buenos vendedores y otros a menudo lo saben por su propia experiencia, aunque no comprenden la verdadera causa. Saben que, al sentarse cerca del cliente, pueden obtener un mejor efecto magnético que si se ven obligados a sentarse a cierta distancia. El resultado de la charla "corazón a corazón" a menudo resulta de esta cercanía. Del mismo modo, los gestos de las manos de alguien que está hablando, entrando en contacto cercano con otras personas, a menudo sirven para transmitirles el magnetismo, aunque no se haya tenido contacto real.

Las manos, en particular, son instrumentos muy efectivos para quien transmite magnetismo corpóreo, ya que los nervios de los dedos son muy sensibles y transmiten y proyectan el magnetismo con gran fuerza concentrada.

El uso de los dedos del hipnotizador no es más que un ejemplo de este hecho. También notarás que la mayoría de los oradores y conferenciantes efectivos tienen una forma de hacer pases o movimientos ondulatorios de sus manos sobre sus audiencias. El buen abogado o promotor generalmente emplea sus manos de esta manera. Recuerda, no digo que estas personas siempre sean conscientes de los hechos que están detrás de sus gestos; a menudo lo ignoran y usan sus manos instintivamente, habiendo adquirido los movimientos a través del hábito.

Pero los hechos son los mismos, y aquellos que aprenden el secreto de

la fuerza y su empleo, y luego la usan consciente y deliberadamente, se colocan en una gran ventaja sobre otros que no poseen este conocimiento.

Y pon mucha atención a lo siguiente:

Hay miles de los mejores hombres y mujeres del mundo que han aprendido este secreto, han tomado lecciones en su uso, y ahora lo están empleando activamente. Ahora puedes unirte a sus filas, si quieres hacerlo.

20. AUTO DEFENSA MAGNÉTICA

Y, ahora, habiéndote familiarizado con las diversas formas de manifestación, proyección y uso del magnetismo personal, habiéndote enseñado no solo la teoría, sino también la práctica; –no solo cómo adquirir la técnica, sino también cómo emplearla efectivamente– concluiré llamando tu atención sobre el lado defensivo de la cuestión.

En el boxeo o la esgrima, no has dominado el arte por completo hasta que no solo puedas atacar, sino también defenderte; no solo el arte de la acción agresiva, sino también la ciencia de la acción defensiva.

Así es con el magnetismo personal. No sólo debes saber cómo usar la fuerza en forma de proyección, sino que también debes saber cómo defenderte de la proyección de la fuerza por parte de otros.

Es cierto que el estudiante cuidadoso y diligente de estas lecciones desarrollará gradualmente tal poder dentro de sí mismo que difícilmente se encontrará con individuos más poderosos que él. Pero, aun así, siempre hay individuos muy fuertes a tener en cuenta, y quiero que poseas el secreto para dispersar y disipar el magnetismo de tales personas, en lo que respecta al efecto sobre ti mismo, por los métodos conocidos por todos los estudiantes y practicantes avanzados de magnetismo personal.

Esta ciencia defensiva es mucho más simple de lo que creerías en principio, aunque para ser efectivo en ella, primero debe haber aprendido cómo proyectarte de manera efectiva.

Puedo resumirlo en pocas palabras, presta atención cuidadosamente. El secreto es este:

Al defenderse uno mismo contra la proyección magnética en cualquiera o todas sus formas, no tienes más que proyectar hacia la otra persona una fuerte NEGACIÓN de su poder para influenciarlo, afectarlo o dominarlo.

Eso es todo en pocas palabras.

Ahora, los detalles.

Pero, justo aquí, quiero recordarte algo muy importante: en esta negación, en realidad no destruyes ni disminuyes el poder de la otra persona en general. Solo neutralizas su magnetismo en la medida en que te afecta a ti o a aquellos a quienes deseas proteger. En otras palabras, en lugar de destruir sus armas, simplemente las apartas y haces que se desprendan, dejándote a ti y a los tuyos sin afectación.

Para utilizar una ilustración familiar del campo de la electricidad, te vuelves un ***no conductor***, y la fuerza te mira sin afectarte en lo más mínimo. Recuerda esta ilustración, y tendrás la idea firmemente arraigada en tu mente.

Puedes volverte inmune no solo al flash directo, y la demanda directa o el comando de otros, sin importar cuán fuertes sean; pero también al contagio general de la atmósfera mental o auras de otros.

Con un esfuerzo apropiado y concentrado en estas líneas, puedes hacerte completamente inmune a la fuerza del magnetismo personal de los demás, si así lo deseas. O, si lo prefieres, puedes excluir solo a ciertas personas de tu campo y permitir que ingrese el magnetismo beneficioso de los demás.

En verdad, eres tu propio AMO, si tan solo ejerces tu poder.

En cuanto a los métodos que se emplearán, no tienes más que utilizar los que ya has aprendido en estas lecciones, simplemente cambiando la actitud mental y la declaración o comando.

Por ejemplo, en lugar de proyectar el comando directo de que eres más fuerte que la otra persona, y que por lo tanto puedes influir en él; tienes que negar con calma su poder sobre ti y desafiarlo a que te afecte lo más mínimo.

Como cuestión de hecho, esa actitud mental es mucho menos extenuante que la forma agresiva de proyección magnética. Requiere simplemente la interposición de tu escudo magnético de defensa, y su poder se apagará sin afectarte, a pesar de que él lo esté proyectando con más fuerza.

Existe, por supuesto, el otro plan: combatir el magnetismo agresivo con magnetismo agresivo. Este es el verdadero duelo magnético en su forma

simple, y puede usarse cuando se desee. Pero si simplemente deseas repeler la agresión de los demás, no tienes más que utilizar el plan defensivo de la NEGACIÓN, como acabo de decirte.

Al formar la declaración mental, que acompaña a todas las formas del uso del magnetismo mental, como ya has visto, simplemente expresas (mentalmente) en unas pocas palabras fuertes y positivas la idea de que deseas llegar a la mente de la otra persona. Bueno, así es el caso de la autodefensa magnética. Simplemente declaras mentalmente en pocas palabras fuertes que niegas el poder de la otra persona.

Encontrarás, mientras experimentas, que en las mismas palabras "YO NIEGO", hay un gran poder dinámico de defensa. Es la idea mental detrás de estas palabras, que, figurativamente borra de la existencia el magnetismo de la otra persona, al menos en lo que respecta a ti.

Es el gran ESCUDO DE DEFENSA. Deja que el significado completo de la palabra "NEGAR" penetre en tu mente; encontrarás que contiene un nuevo significado, una nueva fuerza, cuando se lo considera en relación con esto.

Ahora, en este punto, antes de seguir adelante, te pido retroceder a las lecciones anteriores, y tomar nota de las numerosas declaraciones dadas para acompañar el aura positiva, el flash directo, el comando directo, etc.

Luego dentro de tu propia mente, toma nota de la negación de estas declaraciones (si son proyectadas por otra persona), y encontrarás que posees instintivamente el poder de enmarcar fácilmente tales declaraciones de negación.

Practica un poco, imaginando que otra persona te lanza estos flashes o comandos, y que tu estás interponiendo tu escudo de negación en cada caso.

Te sorprenderá y te encantará darte cuenta de cuán fácilmente puedes repeler el ataque más fuerte.

Luego puedes comenzar a practicar arrojándote a la presencia y compañía de las personas magnéticas más fuertes que conoces, y luego ver cuán fácilmente puedes repeler su poder, y cuán libre, calmado y sereno te sientes ahora en su presencia.

Hay dos cosas que deben recordarse a este respecto: ya te las he dicho, pero es bueno repetirlas para grabarlas con firmeza en tu mente. Te pido que las consideres en los siguientes párrafos.

En primer lugar, como ya te he dicho, este proceso defensivo simplemente te permite deshacerte del mundanal magnetismo agresivo de otros y dejarte inmune: no te permite dominarlos ni obligarlos a cumplir tus órdenes. Para lograr esto último, debes derrotar la guardia de la otra persona; protegerte al mismo tiempo; y luego continuar con un asalto magnético directo sobre él.

Puedes hacer estas cosas solo si el otro te combate con las armas del magnetismo agresivo, pero si él NIEGA tu poder, él es inmune, y no puedes afectarlo; al igual que si NIEGAS su poder, eres inmune.

En caso de que ambos se nieguen mutuamente, entonces la batalla se empata, y ninguno gana.

La Negación no es un arma de agresividad, es simplemente un escudo de defensa. ¡Recuerda esto! Por supuesto, si usas escudo y espada, tendrá una doble ventaja, siempre que el otro no use el escudo. Porque si puedes repeler su magnetismo y al mismo tiempo usar el tuyo, entonces él estará a tu merced. Pero si sabe lo suficiente como para usar también su escudo, entonces la batalla se empatará, y ninguno ganará una victoria definitiva. ¿Captas la idea? Piénsalo hasta que te quede claro.

El segundo punto que quiero que tengas claro, es el hecho, ya declarado por mí, de que en realidad no destruyes ni debilitas el magnetismo de la otra persona, mediante el uso del escudo de la negación. Su magnetismo sigue siendo igual de fuerte, y tan evidente, como si no hubieras usado el escudo; la única diferencia es que al usarlo haces que sus armas sean impotentes contra ti, o aquellos que desees proteger; y así creas inmunidad para ti y tus protegidos, al interponer el escudo de defensa.

Pero no alteras el poder de la otra persona contra otros a quienes no proteges directamente detrás de tu escudo. ¿Entiendes este punto? Piénsalo hasta que lo entiendas claramente.

Cuando rechazas el magnetismo de una de las personas que lo han

estado usando sin conocer la naturaleza de su poder (y hay muchos que lo usan, la mayoría de las personas, de hecho) te divertirás en ver cómo se "quebranta" esa otra persona.

Él o ella se sentirán desconcertados ante su fracaso para influenciarte y afectarte, y con frecuencia se avergonzarán y, en algunos casos, se enredarán en las corrientes de su propio magnetismo. Incluso puede suceder (a menudo sucede) que una persona así se confunda tanto por su aparente pérdida de poder, que pierda su seguridad y, en consecuencia, su capacidad para atacar.

En tales casos, se convierte en un sujeto fácil para un ataque magnético o una andanada de tu parte, lo que lo llevará rápidamente a una desastrosa retirada.

Por supuesto, si la otra persona tiene conocimiento científico del tema, no lo tomará por sorpresa, pero, al reconocer tu conocimiento y poder, sólo sonreirá y abandonará el ataque en tu contra.

Y, ahora, mi buen estudiante, nos separamos por ahora.

Me complace haber tenido el honor de instruirte en estas lecciones, y confío en que te comportarás de tal manera que serás un alumno digno de crédito y me honrarás con sus triunfos y logros.

Te he proporcionado las armas de magnetismo personal tanto agresivo como de defensa, y te he enseñado cómo emplearlas para obtener los mejores resultados. Ahora depende de ti hacer el mejor uso de estas armas, de acuerdo con las reglas y principios que he descrito como guía.

Al despedirme, deseo volver a recordarte dos reglas importantes, y estas son:

(1) Practica, practica, practica, hasta que tengas todos los detalles de las instrucciones tan bien aprendidas, y tan arraigadas por el hábito, que las puedas usar instintivamente, tal como ahora caminas, respiras o hablas.

(2) Guarda tus propios secretos, y no disipes ni disperses tu influencia insinuando los secretos de tu poder sobre otros. Hay muchas buenas razones

para esta regla, algunas razones que, por cierto, no aparecen en la superficie.

Recuerda el antiguo Proverbio italiano: "In bocca chiusa, no c'entra mosca ", es decir: "En boca cerrada, no entra mosca".

Presta atención al espíritu del proverbio.

Au revoir, mis amigos magnéticos, nos encontraremos de nuevo, a su debido tiempo.

Theron Q. Dumont

LIBRO SEGUNDO:

CURSO AVANZADO DE MAGNETISMO PERSONAL

PREFACIO

En mi trabajo anterior, "El arte y la ciencia del magnetismo personal", di los principios y las reglas elementales para desarrollar el poder personal y la influencia.

En este trabajo el tema continuará, aunque será un trabajo completo en sí mismo, ya que sin duda muchos comprarán este volumen antes de saber que hay un trabajo previo.

Quienes hayan leído "El arte y la ciencia del magnetismo personal" entenderán mejor estas "lecciones avanzadas", porque hemos repetido muy poco de la materia contenida en el trabajo anterior.

No voy a repasar los caminos antiguos, ni a usar términos difíciles, sino que daré en un estilo condensado y no místico todo lo que he podido aprender de este maravilloso poder, a partir de las últimas y más útiles enseñanzas sobre el tema. Como en mi trabajo anterior, se han evitado todos los términos técnicos, de modo que incluso el profano pueda comprenderlo fácilmente.

Hace algún tiempo, uno de mis alumnos me preguntó por qué había tenido un éxito tan notable en mis enseñanzas, y mi respuesta fue que, después de muchos años de estudio, he logrado desarrollar un sistema a lo largo de líneas puramente científicas, que es práctico y apela a la razón. En poco tiempo desarrolla la facultad de la intuición y, a medida que se revela un secreto, la llave del otro se pone en manos del alumno.

Durante años, y haciendo una gran inversión, compré curso tras curso de instrucción. Estudié todo lo que podía relacionarme con los secretos del magnetismo personal y el éxito.

Muchas de estas instrucciones garantizaban lograr maravillas, y honestamente me metí en su terminología ininteligible, con la esperanza de encontrar la clave.

Descubrí que muchos otros habían hecho lo mismo, que habían seguido la misma ruta que yo y que los resultados fueron insatisfactorios. Entonces llegué a la conclusión de que algo debía estar mal. Con el tiempo comprendí que las lecciones privadas, que eran caras, eran más un esquema para ganar dinero. A los “maestros” no les preocupaba esforzarse por dar a los estudiantes el valor por el cual estos pagaban. En vez de que su trabajo fuese

conciso y fácil de entender y aplicar, solo servía para confundir. Naturalmente, este método de proceder no podía atraer el éxito. La base sobre la cual lo construyeron estaba equivocada.

En mi búsqueda encontré algunas grandes verdades. Obtuve un poco de cada curso, y así he podido poner en una forma condensada y perfectamente simple todos los secretos que descubrí y probé, de modo que confío en que el estudiante que aprenda y aplica con seriedad estos métodos sencillos y prácticos, podrá lograr el éxito.

Han valido miles de dólares para otros, y lo valdrán para ti, lo sé.

Lo que te doy en este volumen ha sido usado y probado personalmente. Por mi larga experiencia, estoy seguro de que, si estudias las lecciones y las practicas, puedes volverte magnético y te irá bien. Si no has encontrado el éxito que deseas; si no has podido llevar a cabo tus planes, simplemente ponte a trabajar y lee mis lecciones cuidadosamente.

A través de tu yo superior puedes entrar en contacto con tremendas fuerzas y puedes dominar el secreto de la Omnipotencia de la Ley Natural.

Una cosa debo dejar clara, y es que siempre debes usar tus fuerzas sabiamente. **Nunca debes intentar usar tu poder para promover cualquier cosa que sea deshonesta.**

Si, por lo tanto, intentas utilizar mal el poder que ahora aprendes, puedo asegurarte con absoluta certeza que atraerás penas en proporción exacta a los errores que hayas cometido.

1. CURSO AVANZADO EN MAGNETISMO PERSONAL

Todos poseen cierto magnetismo que elude al fotógrafo; que el pintor no puede reproducir; que no puede ser cincelado por el escultor.

Aunque realmente no se puede ver ni describir, el magnetismo personal es un poder tremendo. Es una fuerza muy importante en la vida; y aquellos que lo poseen se encontrarán con la mayor felicidad y obtendrán el mayor éxito en la vida.

Muchos niños y niñas pobres envidian a los jóvenes ricos que no tienen que salir al mundo y ganarse la vida, sin comprender que pueden tener en su posesión un poder mágico que, desarrollado adecuadamente, les traerá un honor y éxito mayores que el del dinero del rico.

Los hombres o mujeres con una personalidad encantadora son queridos en todas partes, mientras que el millonario cadavérico no es tolerado por nadie excepto para ser objeto de burlas.

La persona con una personalidad magnética, aunque tenga un capital muy limitado, tiene muchas más probabilidades de tener éxito en los negocios que el rico que tiene una personalidad poco atractiva.

Hay una ley detrás de toda la creación que iguala las cuentas.

Nadie tiene todas las ventajas.

Hay muchos jóvenes que han empezado en los negocios casi sin nada financieramente, pero que poseían un poder magnético fuerte y claro que les permitió obtener crédito. Agencias de empleo, distribuidores mayoristas y empresas comerciales de todo tipo están dispuestos a arriesgarse con un joven agradable y prometedor.

Ahora bien, nos encontramos con personas bien arregladas; personas que tienen buenos modales y que son atractivas; personas que poseen una gran cantidad de magnetismo. Sin embargo, rara vez conocemos a alguien que posea todas las características.

En este trabajo te mostraré cómo cultivarlas todas. Cuando hayas adquirido todas estas cualidades, poseerás un talismán que te abrirá todas las

puertas.

A la persona con modales agradables rara vez se le niega una solicitud. Poseen una forma de ser tan atractiva que sientes que es un placer hacer algo por ellos. Todos ustedes han conocido a tales personas.

Conozco a un vendedor que puede vender casi cualquier cosa. Este es su secreto: se interesa en ti de inmediato, y te hace sentir que te está haciendo un favor especial al permitirte comprar sus bienes. Es tan atractivo y sus modales son tan conmovedores que uno lo admira. Deja de lado toda formalidad y, poco después de conocerlo, intercambias detalles personales como si hubieses sido su amigo de toda la vida. Es tan diferente de otros vendedores que sientes como un placer hacer negocios con él. Lo más probable es que te venda algo que no quieres, pero al mismo tiempo te dará la impresión de que preferiría perder su brazo derecho que permitirte comprar algo que no necesitas.

EL PODER DEL MAGNETISMO EN LOS NEGOCIOS.

Un promotor o vendedor conoce el valor del magnetismo personal y hace todo lo que está a su alcance para desarrollar esa fuerza latente dentro de sí. Los empresarios están comenzando a comprender su poder y están buscando empleados con personalidades ganadoras, aquellos que puedan volverse magnéticos con un poco de entrenamiento.

Pocas personas están hechas “a prueba” de una influencia persuasiva. En todos los ámbitos de la vida, nos vemos constantemente influenciados por el encanto y la personalidad magnética de algunos de los que conocemos. Los que son más fascinantes logran los mayores éxitos.

La mera asociación con personas magnéticas –aquellas cuyo carácter es encantador y atractivo– nos ayuda y fortalece. Parecen tener el poder de elevarte. Te sientes más amplio y más grande en todas las direcciones. Te hacen darte cuenta de posibilidades que nunca soñaste. Despiertan en ti nuevo poder; te inspiran con nueva ambición; te hacen querer hacer cosas; sacan lo mejor de tu naturaleza, y gracias a ellos tienes nuevos impulsos y aspiraciones que te emocionan.

¿Cuál es la mayor bendición en la vida?

Esta pregunta siempre ha sido objeto de discusión. Todos tenemos diferentes ideas. La mayoría de las personas piensa que adquirir dinero es lo

más importante. Pero estoy convencido de que el mayor logro que debemos esperar obtener es el elevarnos a nuestras más altas posibilidades; apelar a las bellezas ocultas de nuestra naturaleza, y ser atractivos y útiles para la humanidad, en lugar de repelentes y antipáticos.

Para el beneficio de aquellos que no han leído mi trabajo anterior, "Magnetismo Personal", quiero decir que he tomado estudiantes que parecían carecer totalmente de magnetismo, y en poco tiempo los he convertido en los hombres y mujeres más encantadores.

El magnetismo personal no es una fuerza sutil que poseen solo unos pocos, sino que es un poder latente que puede ser desarrollado por todos los que poseen cierta inteligencia. Mediante el cultivo persistente, uno puede poseer "cualidades atractivas".

Todo lo que recibí en los muchos cursos de instrucción que estudié, y mucho más, estará contenido en mis libros, expuesto en el lenguaje más simple y lúcido, para que no haya ninguna razón por la cual no resultes afable y agradable a todas las personas con las que entras en contacto.

Tu naturaleza amorosa se desarrollará y tendrás mayor simpatía; serás más gentil, más amable y resultarás más interesante para tus semejantes.

Cualquier cantidad de tiempo y dinero invertida en el trabajo de hacerte magnético será bien gastada y te repagará bien.

Sería difícil estimar el número de personas que han expresado el siguiente deseo: "¡Si tan solo pudiera atraer amigos!, o, ¡cómo desearía poder volverme popular y magnético!”

Esas almas solitarias y desanimadas que, por falta de magnetismo, se quedan por “fuera” en este frío mundo, podrían adquirir fácilmente esta posesión inestimable si se dedicaran a sí mismas con resolución.

Sería bueno para los jóvenes a punto de entrar en la vida de los negocios, y también para otros que hasta ahora han fracasado en obtener el éxito que esperaban, considerar esta opinión expresada por hombres experimentados y altamente exitosos:

"Una personalidad agradable no solo es un activo valioso, sino que es casi indispensable para el desconocido que aspira a obtener el favor del mundo.

Sin duda hay miles de hombres y mujeres en esta y otras ciudades que se

han frustrado después de ser rechazados para un puesto como vendedor, sin tener la menor idea de por qué no tuvieron la oportunidad de trabajar. Aunque eran competentes para hacer el trabajo que solicitaron, su descuido en el vestir o el descuido en sus modales causaron una mala impresión en quien los evaluó y, por lo tanto, perdieron la oportunidad de mostrar lo que podían hacer. Si hubiesen considerado de antemano que los extraños están obligados a juzgar sus capacidades por su apariencia, podrían haber mejorado esa apariencia lo suficiente como para haber inclinado la balanza a su favor."

Algunas personas nacen magnéticas, pero el poder generalmente se adquiere cultivándolo. Quienes lo obtienen son estudiantes de la naturaleza humana. El magnetismo se adquiere estudiando personas magnéticas e imitando lo que hacen. Las personas magnéticas imparten parte de su poder a quienes se relacionan con ellos. Es una ley de la naturaleza que todo lo que uno da se te devolverá con interés. El magnetismo que transfieras a otros volverá a ti con mayor poder.

Verás que el hombre que no se asocia con mujeres no tiene magnetismo. Las mujeres generalmente tienen más magnetismo que los hombres. El hombre obtiene gran parte de su magnetismo de la mujer. Es a través de su influencia que se vuelve refinado e interesante. Muchos hombres toscos, tontos y poco interesantes han cambiado en poco tiempo después de haberse interesado en alguna mujer. Una mujer de fuerte magnetismo puede lograr maravillas con un hombre en poco tiempo.

Ahora, por una extraña "ironía del destino", el hombre, después de que la mujer le “enseña”, a menudo se da la vuelta y usa el poder que ha adquirido para controlarla y obligarla a hacer lo que él quiere. Es capaz de hacerlo porque este “entrenamiento” generalmente desarrolla una voluntad más fuerte.

Cada mujer tiene su “amo”. Ella es una cautiva voluntaria cuando encuentra el hombre correcto, y cuando así queda cautivada, es una persona maravillosamente cambiada. Pierde gran parte de su individualidad y la voluntad y deseos de su esposo se convierten en los suyos. ***¡Esto está mal!***

Nunca debes someter tu propia individualidad a la de otro. Deberías tratar de preservar tu individualidad y desarrollarte y mejorarte a ti mismo. Si admiras a alguien por sus cualidades atractivas, agrega esas mismas cualidades a las tuyas, pero conserva tu individualidad.

Muchas mujeres después del matrimonio cambian de tal manera que se convierten en una mera herramienta de la voluntad de su marido. Por lo tanto, se vuelven monótonas y molestas para el mismo marido a quien buscan agradar. Y esta situación no es completamente unilateral.

Muchos hombres pierden sus mejores cualidades cuando caen bajo la dominación de una mujer inferior, y en lugar de desarrollarse en la línea de su naturaleza superior, se dejan influenciar en líneas equivocadas.

Es importante que todos y cada uno preservemos nuestros propios instintos superiores y desarrollemos fortaleza y magnetismo sin buscar someter a otro a nuestra voluntad.

2. EL SECRETO DE SER NATURALMENTE MAGNÉTICO.

Lo que voy a exponer en este capítulo es sorprendente, pero después de un estudio cuidadoso, verás que las leyes que rigen estos fenómenos son leyes naturales.

Si me preguntaran qué es lo que considero el activo más valioso del ser humano, respondería sin titubeos: ***el "magnetismo personal".***

El magnetismo personal brindará felicidad a quien lo posea.

Una persona a veces puede tener éxito en la adquisición de bienes mundanos sin la ayuda de esta fuerza maravillosa, pero echará de menos la mayor felicidad en la vida, es decir, el amor de la familia y los amigos.

El trabajo sin duda le habrá dado cierta satisfacción; pero cuando se alcanza el ocaso de la vejez, los dólares son un frío sustituto del amor y la amistad.

Confío en que este trabajo será leído por una gran cantidad de hombres y mujeres jóvenes que recién están empezando en la vida, y tal vez por muchos otros cuya vida hasta ahora ha sido un fracaso.

A estos les quiero decir que deben avanzar por este camino cuidadosamente y luego poner en práctica las enseñanzas que les doy.

Si lo deseas puedes volverte magnético y atraer amigos y éxito.

De todos los millones de personas, no hay dos que tengan el mismo tipo de magnetismo; cada persona es distinta; su magnetismo es completamente suyo. Esto lo sabemos por el hecho de que un sabueso puede seguir a una persona a través de una calle abarrotada de gente, guiado por su rastro del magnetismo.

El secreto de ser naturalmente magnético consiste en desarrollar tu naturaleza de amor para que pienses en amor respecto de todo el mundo; debes poseer autocontrol; debes estar en todo momento por encima de la mezquindad; por encima de la irritabilidad; por encima del resentimiento, la maledicencia, el chisme, y de todas las debilidades que tantos permiten interferir con su mejor y más elevado desarrollo.

Debes desarrollar tu generosidad y tus simpatías, y estar siempre listo

para ayudar a los necesitados.

El conocimiento es un poder consciente de sí mismo, y con sólo pensar en cómo puedes aumentar tu influencia personal, puedes hacerlo.

Se podrían escribir muchos volúmenes a partir de antiguos documentos, que demostrarían que los Magos, los sabios de Oriente, podían influir en las personas. La historia prueba el hecho de que algunos poseían el secreto de este poder, y desde los más antiguos registros encontramos evidencias del secreto de la fascinación y su maravilloso efecto en el mundo.

De hecho, parecería que en las primeras etapas de nuestra evolución, la fascinación y las leyes que rigen el uso y el desarrollo del magnetismo personal eran conocidas y practicadas más que ahora.

El ser humano no tiene otras limitaciones que las que se pone a sí mismo. ***Todas las cosas vienen a quien se esfuerza con una voluntad firme e inquebrantable.***

Nadie puede estudiar los registros del antiguo Egipto y las maravillas que sus sacerdotes realizaron sin darse cuenta de que eran adeptos en el arte y las prácticas del magnetismo.

CÓMO OBTENER EL CONTROL DE OTROS.

Nunca puedes controlar a otro a menos que él o ella sea negativo para ti. Si has estudiado mi trabajo anterior, deberías estar en capacidad de hacerte positivo para los demás a voluntad; pero, como puedes encontrarte con algunas personas que son extremadamente positivas, primero te mostraré cómo hacerlas negativas.

Los científicos están prestando más atención que nunca al tema de la "conciencia dual". Sin embargo, de acuerdo con las antiguas enseñanzas ocultas, todavía están solo en el margen exterior de ese vasto campo de actividad humana.

Un estudio más cuidadoso y extenso de las áreas de actividad subconsciente revelará algunos maravillosos secretos de nuestro ser interior. Cada persona tiene una personalidad más profunda y más grandiosa que la que es evidente para el observador casual.

La única diferencia entre el trabajador manual y el gigante mental es una cuestión de desarrollo cerebral. En quien solo trabaja con sus manos, los poderes latentes del yo subjetivo aún están latentes. En quien trabaja con su

cerebro estas facultades se han despertado.

Hablamos de "hacer cosas", pero antes de comenzar a hacerlo, nuestro ***yo interior*** debe ordenar los hechos y coordinarlos para que nuestras manos funcionen. Hasta ahora se sabe relativamente poco de esta ***mente interior***, pero estamos empezando a darnos cuenta de las maravillas que puede hacer por nosotros. La mente interior es lo que "*hace*" a un ser humano. Es el verdadero secreto del éxito.

Es muy importante, por lo tanto, que establezcas una relación cercana con esta mente interior, tanto en ti mismo como en los demás. Puedes confiar en tu mente interior para resolver los problemas más difíciles y protegerte contra los defectos.

La experiencia es una gran maestra y tus experiencias están almacenadas en tu mente subconsciente, para que puedas llamarlas a voluntad. Pensamos y actuamos como lo hacemos debido a las experiencias pasadas. Por supuesto, no recordamos todas las cosas que han sucedido, pero todas han dejado una impresión en el ser interior.

Pregúntale a un empresario exitoso por qué sus planes son correctos y él dirá: "Acabo de usar el sentido común". J. D: Morrell dice: "El sentido común no es más que un sustrato de experiencias de las cuales fluyen nuestros juicios; mientras que las experiencias mismas están escondidas en las profundidades inconscientes de nuestra naturaleza intelectual".

En "Las enfermedades de la memoria", de Ribot, se reporta un caso curioso. Un empresario en Boston, Massachusetts, que estaba considerando un asunto importante, se había dado por vencido considerando que la solución era "*demasiado para él*". Pero estaba consciente de que en su cerebro tenía lugar una acción que era tan inusual y dolorosa, que llegó a temer que pudiera estar sufriendo una parálisis o algo por el estilo. Después de algunas horas sintiéndose así, su perplejidad fue aclarada por la solución natural –durante ese intervalo oscuro y problemático– de sus dudas sobre el problema ante el que creía haberse rendido. En este ejemplo, el hombre era vagamente consciente del trabajo que estaba ocurriendo en su cerebro sin tener una conciencia clara de ello.

"Tienes que mirar a tu ser más profundo para encontrar tus mejores problemas y tus mejores soluciones, algunas de las cuales surgen porque las buscas, pero muchas llegan cuando no estás buscándolas. "

Puedes educar la mente interna de tal manera que puedas depender de ella para obtener ayuda, y está hará según le sugieras.

Para una persona que nunca ha leído nada en estas líneas de pensamiento, algunas de estas enseñanzas pueden sonar misteriosas, pero puedo asegurarte que lo que te estoy diciendo está sucediendo siempre, solo que tu mente externa u objetiva no es consciente de ello.

Tu yo más profundo siempre decide tus problemas más difíciles. A veces eres consciente de pensar profundamente, pero más a menudo este ser interno analiza el asunto bajo consideración sin que el hecho llegue a tu conciencia externa.

Al seguir mis instrucciones, podrás educar esta mente interna y depender conscientemente de ella para obtener ayuda.

Sabemos que, si una persona comienza con la convicción de que puede tener éxito, tendrá muchas más probabilidades de alcanzar el éxito que el que duda de su capacidad; sucede lo mismo con esta mente interna. Por eso, debes saber que puedes tener éxito en educar esta mente, y pronto descubrirás que tus órdenes serán obedecidas.

En lugar de pedir mansamente la solución de un problema, debes exigirlo, y lo conseguirás. Hasta cierto punto, siempre has hecho esto, pero el punto es hacerlo conscientemente, con poder y con confianza. Así tu poder aumentará.

Hasta ahora, el ser humano ha puesto limitaciones a lo que puede hacer. Gradualmente estamos levantando esta barrera para el logro, porque hemos comenzado a comprender que todo cede ante la fuerza de una voluntad fuerte y decidida.

En nuestras escuelas se entrena la mente, pero no la voluntad. La voluntad es más elevada que la mente y debe controlar la mente del mismo modo que la mente controla el cuerpo.

CÓMO HACERSE MÁS MAGNÉTICO.

Lo primero que quiero que entiendas es la importancia de la fe y el valor. ***SEGÚN tu fe y tu valor para perseverar, así aumentará tu poder.*** Impresiona firmemente esto en tu mente: **si me intereso lo suficiente por los resultados, los alcanzaré.**

Si tu deseo es realmente el ser magnético, puedes serlo; si quieres ser

rico, puedes serlo; pero, antes de que lo seas, debes decidir exactamente lo que quieres ser y concentrarte en ello.

El problema con la mayoría de las personas es que tratan de hacer demasiadas cosas y no se concentran lo suficiente. Pero, si quieres algo y lo quieres por encima de todas las demás cosas, lo obtendrás.

Cultiva la seguridad y divórciate de la duda.

Lo que sea que emprendas, decídete a tener éxito.

Todos tenemos cualidades deseables, y también algunas indeseables. Elimina las indeseables y cultiva las deseables. Con un estudio cuidadoso de ti mismo, te sorprenderá descubrir cuánto puedes mejorar tu poder.

3. EL DESARROLLO DE TU PODER MAGNÉTICO

Toda persona cuenta ya con todo el poder magnético para el que alguna vez tendrá uso. Lo que tú necesitas saber es que lo tienes, y poder recurrir al “vigilante del almacén”, tu ser interno.

No puedes hacerte magnético simplemente leyendo todos los libros del mundo sobre el tema. Nadie puede impartirte poder, porque nadie puede crear poder para ti. Todo el poder viene desde adentro. No requiere más esfuerzo el ser magnético que no serlo.

Desarrollar el poder latente es muy simple, porque una vez que comprendes que tienes este poder, tienes confianza en tus esfuerzos y este poder irradia todo tu ser. Si la irradiación es débil, tu poder será débil, pero si la irradiación es fuerte, tu poder será proporcionalmente fuerte y podrás volverte invencible.

Nunca sabemos qué podemos lograr hasta que tengamos algo que nos impulse al logro.

Puedes desarrollar el poder magnético pensando y actuando e "imaginando" que eres más magnético. Así te conviertes en un dínamo humano y atraes magnetismo. Una vez que comienzas en el yo subconsciente pensando que eres magnético, tu personalidad entera responderá y desarrollarás un poder ilimitado.

Un dicho oriental es: *"No hay límite para el conocimiento del yo que conoce"*.

Desarrollarte a ti mismo para que estés en estrecho contacto con ese “*yo que conoce*”, es una nueva ciencia. No abordaremos este tema en este trabajo, sino en un trabajo posterior, que se llamará "Videncia, la Ciencia de Conocer el Futuro”.[2]

Verás que la persona con una personalidad ganadora tiene algo detrás de él. Una persona débil nunca es magnética. No me refiero a la fuerza física. El poder físico no es un poder “atractivo”. Pero el poder físico puede transmutarse en una verdadera capacidad magnética. El poder físico es simplemente la munición que puede usarse para otros fines.

REGLAS PARA EL DESARROLLO DE UNA PERSONALIDAD MAGNÉTICA.

Las reglas para desarrollar una personalidad poderosa son muchas, pero después de un largo estudio he eliminado gradualmente las menos importantes y, mientras que algunas de las reglas fueron bastante difíciles de aprender al inicio, ahora las tengo definidas de forma simple y concisa. Si aplicas las siguientes instrucciones, pronto comenzarás a desplegar tus poderes latentes:

REGLA I. *Cree en ti mismo; Cree que tienes todo el poder que deseas.*

Puedes ver fácilmente el objeto de esto. Si crees que no tienes poder y eres débil, este pensamiento no desarrollará ningún poder, pero, por otro lado, si crees que eres poderoso y pones el subconsciente a trabajar, desarrollarás poder.

Tu estado negativo es tu debilidad y tu estado positivo es tu fortaleza. Así comprendes ahora la ventaja de sostener la idea de que estás desarrollando poder magnético.

Memoriza lo siguiente:

"Yo soy el poder. Estoy a la altura de todo lo que pueda surgir en mi vida. Desarrollaré el poder personal. Estoy creando dentro de mí un poder personal real y dinámico".

Mientras más poder creas que posees, más poder real desplegarás y será del tipo que te traerá dividendos reales.

REGLA II. Decídete a creer en ti mismo. Deja que toda tu actitud denote acción; confianza, valor y la capacidad de hacer cosas.

Oyes a los demás decir: "Le va a ir bien". ¿Qué hay en esta persona que les hace tener esta opinión sobre ella? Es su estilo, su actitud. Él cree en sí mismo. Sugiérete: "Yo soy el poder. Mi actitud y mi atmósfera personal (una esfera de espacio a mi alrededor) expresa vigorosamente actividad, valor y poder personal. Es mi estilo. Es mi actitud. Tengo lo que se necesita para ganar confianza y respeto ".

REGLA III. *No puedes esperar aumentar tu magnetismo personal hasta que te familiarices con las herramientas relacionadas con este poder.*

Las herramientas son las de tu propio organismo. Descubrirás que a veces eres bastante ingobernable. El mecánico se capacita en el uso de las herramientas de su oficio, pero pocas personas se vuelven hábiles en el manejo de las herramientas que la naturaleza les ha dado en su propia mente. El cuerpo físico representa la bodega de almacenamiento.

Tu éxito en la vida depende de tu capacidad para manejar este poder.

Ver a los demás es de inmenso beneficio. Si muestran cualidades que te serían de valor, toma nota mental de ellas. Muchas personas hacen cosas inconscientemente: podrías estar haciendo las mismas cosas que cuando las ves en otros, te horrorizan. Lo que nosotros hacemos nunca nos parece tan malo.

La única forma en que puedes mejorar es vigilándote de cerca cada día. Decídete a corregir alguna falta, o a hacer algo mejor de lo que lo has hecho nunca. Verás que es fácil de lograr. Dentro de un año, habrás realizado trescientas sesenta y cinco mejoras. A este ritmo, sin duda te habrás vuelto competente. Es buena idea tener un pequeño cuaderno. Cada vez que hagas algo que sabes que no deberías haber hecho, anótalo. La próxima vez que lo hagas, lo pensarás de inmediato, y es probable que no repitas el acto indeseable.

Te resultará de gran ayuda anotar todas las noches antes de irte a la cama la mejora que has logrado. Esto se impresionará en tu mente subconsciente y se convertirá en parte tuya. Será tan fácil hacer esto como cualquier otra cosa.

Una sugerencia para esta regla:

Está siempre listo para cambiar para mejor.

Mantén tu mente receptiva a lo bueno y ciérrela a lo malo.

La ley del bien es maravillosamente magnética, y es deplorable que haya tan pocos que comprendan que: ***"Lo correcto y lo verdadero son las únicas cosas que valen la pena".***

REGLA IV. *Siempre ten cuidado con lo que dices o repites. Nunca des por hecho que es la verdad*

porque alguien te lo dijo.

Es posible que los demás a contarte hayan agregado un poco a la historia original: la mayoría de las personas lo hacen. También puede ser que hayan sido mal informados. Si este último es el caso, puede que te coloquen en una posición muy vergonzosa y que quedes propenso a tener una experiencia dolorosa o desagradable.

A menos que estés convencido de que algo que te han dicho es realmente la verdad, no pienses en repetirlo como la verdad. Si lo repites, da la autoridad de la que vino.

Pero, aunque sea la verdad, a menos que estés listo para decírselo a la persona involucrada, no lo digas en absoluto.

El justo nunca declarará hechos que no sean como son.

REGLA V. *Nunca encontrarás alguien egoísta con una personalidad ganadora.*

El interés propio es necesario, pero el egoísmo deliberado es muy poco magnético. A veces conocemos personas que creemos que nos gustarán mucho, pero cuando vemos que son egoístas perdemos nuestro respeto por ellos y nos alejamos con desagrado.

Uno de los mayores activos en la vida es la amistad. Una persona puede tener todo el dinero que quiera, pero a menos que tenga amigos de verdad, no será feliz.

REGLA VI. *"Tacto" es una palabra pequeña y simple, pero con un significado maravilloso.*

El diccionario la define como "poder de apreciación y de hacer lo que las circunstancias requieren". Si los esposos y las esposas ejercieran el mismo tacto después del matrimonio que antes, habría menos matrimonios infelices.

EL ARTE DE SER AGRADABLE

Puedes hacerte tan agradable que nadie pueda serte desagradable. "Cuando estaba recién casado, varias veces volví a casa y encontré a mi esposa fuera de sí. La primera vez fue porque la mucama había dejado que se quemara el asado, pero en lugar de enfadarme como ella, me reí y bromeé sobre la "terrible calamidad". Indagué si no había algo más que pudiéramos

comer. Pronto descubrimos que podíamos arreglárnosla muy bien sin el asado.

La siguiente vez que encontré a mi esposa de mal humor la mucama se había marchado sin siquiera anunciarlo. Cuando mi esposa fue a ver que todo estuviese listo para la cena de las seis, no había ni cena ni mucama. Inmediatamente se puso de mal genio. Nuevamente me dio risa, y en menos de media hora estábamos disfrutando de una buena comida.

Después de estas dos experiencias, mi esposa se dio cuenta de cuán inútil era perder los estribos y dejarse trastornar por cosas triviales, o incluso por cosas grandes. ¡No sirve de nada y hace mucho daño!

El débil pierde fácilmente el control y el temperamento.
El fuerte controla el suyo.

No muestres tu debilidad perdiendo constantemente el control.

Muchos casados vivirían vidas felices si aprendiesen a controlar su temperamento. Y generalmente son las cosas triviales las que causan problemas. Evita pensar en pequeñeces y acabarás con la mayoría de tus problemas.

REGLA VII. *Si quieres agradar a los demás, es necesario que te conviertas en una persona sociable.*

Esto resulta natural para algunos, pero en la mayoría debe ser cultivado. Como hay todo tipo y clases de personas, es necesario que puedas adaptarte a todo tipo y condición de personas.

Alguien sociable tiene que estar dispuesto a satisfacer los gustos y deseos del otro, no en forma condescendiente, sino como si fuese un gran placer. Si conoce a alguien con un "pasatiempo", se interesa en ello mientras se relaciona con él.

Aquel que ambiciona desarrollar una personalidad ganadora debe actuar con mucha diplomacia.

REGLA VIII. *Ten siempre una mente abierta.*

No intentes “convertir” a los demás a tu manera de pensar o actuar.

Evita toda interferencia con los gustos, creencias de los demás, afiliaciones políticas, recreaciones, asuntos de negocios, etc. No quiero decir que debes hacer lo posible por hacer cosas que te resultan objetables cuando no tienes que hacerlo, pero es bueno "hacer lo que hacen los romanos cuando estás en Roma".

Es tan fácil abstenerse de expresar tus disgustos como expresarlos, y siempre debes recordar la importancia del tacto.

REGLA IX. ***Aseguraremos un estilo atractivo, si evitamos lo siguiente: sarcasmo, impertinencia, ridículo, mal genio, blasfemia, aspereza, brutalidad, vulgaridad, gritos y una personalidad hostil.***

Casi todos tienen algunas de estas cualidades negativas. ¿Cuántas tienes tú? Puede que tengas más de las que crees. Es posible cambiarlas por sus opuestos.

Si hablas con alguien que se enoja, si tu controlas el temperamento, su enojo cesará.

Trata de cultivar los opuestos exactos de estos rasgos y eso te ayudará maravillosamente a desarrollar un estilo atractivo.

A veces, aunque no a menudo, escuchamos decir de alguien: "Es genuino". Los hombres y mujeres de cualidades "genuinas" son solicitados en todas partes, y lo serán cada vez más en el mundo de los negocios. La autenticidad desarrolla cualidades magnéticas del tipo más elevado.

Cuando conozcas una persona con este sello de genuino, sabrás de inmediato que puedes confiar en ella. Si observas cuidadosamente, notarás que la persona genuina no te aparta los ojos al conversar contigo. Sus modales son libres y naturales, simples y no afectados.

Lleva esta sugerencia a tu mente y concéntrate en ella: "Soy justo lo que aparento ser, y nadie puede decir que no lo soy".

REGLA X.*Nada es tan perjudicial para el desarrollo de una personalidad magnética como la falta de autocontrol.*

No importa tanto lo que dices, sino cómo lo dices.

La persona que pierde los estribos pierde su equilibrio y no sopesa sus palabras. El resultado es que despierta la ira y el resentimiento en los demás, así como en sí mismo y derrota sus propios esfuerzos.

La persona que se mantiene bajo control se gana nuestro respeto y confianza. Tal persona está bien preparada para controlar a los demás.

En la mañana, antes de comenzar tu trabajo o tu descanso diario, según sea el caso, di:

"No importa qué ocurra hoy, voy a mantener la calma y no voy a perder los estribos".

Antes de acostarte por la noche piensa en las acciones de tu día y ve si has cumplido tu palabra. Si lo has hecho, resuelve firmemente continuar haciéndolo mañana y al día siguiente y todos los días siguientes. Puedes hacerlo, y notarás que te pagará bien además de ayudarte a desarrollar el magnetismo.

REGLA XI. *Mira a los ojos.*

No puedes esperar tener una personalidad ganadora a menos que tus ojos no tengan miedo de mirar directamente a otras personas.

Mírate al espejo y piensa en algo agradable. Nota el efecto en tus ojos. Practicar de esta manera te dará “ojos magnéticos”.

4. ALGUNAS AYUDAS PUNTUALES Y LEYES DE ORO.

CÓMO DESARROLLAR UNA VOZ MAGNÉTICA.

Muchas veces vemos personas que creemos serán fascinantes, pero tan pronto como hablan cambiamos de opinión. Una voz bien entrenada es un gran activo y vale la pena cultivarla. Pocas personas tienen una buena voz naturalmente dotada. Todos necesitan más o menos entrenamiento.

Cuanta más variación puedas poner en tu habla, mejor. Una persona con una voz bien entrenada puede usar una infinita variedad de formas para expresar sus pensamientos.

Lo primero que debes tratar de hacer es hablar con un tono puro. Deberías poner cada parte de tu aliento en tu voz.

Una voz controlada y manejada así es más agradable de escuchar y requiere menos esfuerzo. Si tu pensamiento es puro, no hay ninguna razón por la que tu tono no sea también puro.

PODER DE CONVERSACIÓN.

No puedes ser demasiado particular en el cómo te expresas. Nada traiciona el carácter de alguien tan rápido como su conversación.

La calidad de tu voz, tu uso de las palabras, tu capacidad para poner tus ideas en un discurso enérgico y efectivo revelan tu crianza y educación.

La capacidad de poder hablar de forma interesante es muy necesaria si quieres ser entretenido. Debe ser capaz de describir vívidamente una experiencia interesante o contar una historia gráficamente.

Quien quiere hacerse magnético debe tener cuidado de no usar lenguaje solaz o incorrecto. Siempre debes estar en guardia. Usa el mayor cuidado en todo momento en tu conversación diaria.

Pronuncia cada palabra clara y correctamente.

Usa un tono bajo, pues los tonos bajos son más puros.

Nunca uses lenguaje descuidado o un tono poco claro.

No intentes hablar demasiado rápido y abre la boca cuando hables.

Cuando das la mano, ponle sentimiento. Tu apretón de manos debe ser

firme, pero nunca “aplastante”. Pon toda tu mano en la mano de quien estás saludando.

Ten cuidado como te manejas. Párate y siéntate correctamente. Párate firmemente sobre tus pies. Cuando te sientes, asegúrate que tus pies estén en el suelo y que no estén retorcidos alrededor de tu tobillo o alrededor de la pata de una silla.

La próxima vez que estés en un autobús o en un restaurante, observa cómo la mayoría de las personas se contorsionan.

Asegúrate de no hacer esto. Se ve muy mal.

No trates de hablar demasiado. Sé un buen oyente. Si quieres causar una buena impresión en otro; haz que él dirija la conversación y que te cuente todo sobre él mismo. A la mayoría de las personas les gusta hablar de sí mismas. Esto no está bien, y tú debes evitarlo.

Todos los rasgos anteriores son la herencia de la mayoría de la humanidad, en mayor o menor medida según sea el caso. Pero tú puedes mejorarte a ti mismo de forma ilimitada si lo intentas, y sé que deseas hacerlo o no estarías leyendo este libro.

Recuerda que la persona magnética es un individuo integral y equilibrado. Todos tus puntos buenos se combinan para hacerte magnético. Todas tus faltas se combinan para que no seas magnético: puedes usar una máscara por un tiempo y no ser detectado, pero no será para siempre. Tu verdadera naturaleza se revelará a sí misma.

Lo que quieres hacer es cambiar esas cualidades que oculta la máscara en deseables y entonces no tendrás nada que ocultar. No tendrás nada que esconder y actuarás libre y naturalmente.

(A la izquierda, las cualidades indeseables generalmente ocultas por la máscara. A la derecha, las cualidades deseables a cultivar.)

Indiferencia Amabilidad.

No seas débil sino vigoroso.

No estés nervioso, sino tranquilo.

No seas voluble, sino balanceado.

No seas lento, sino rápido.

No seas inseguro, sino decisivo.

No seas repelente, sino agradable.

No seas dudoso, sino seguro de ti mismo.

No seas temeroso sino valiente.

No seas poco confiable, sino fiel.

No seas tramposo, sino honorable.

Lo indeseable no te servirá de nada y no agrega nada a tu comodidad o bienestar. Lo deseable te ayudará de muchas maneras.

Haz un inventario de ti mismo. ¿Cuántas de las características del lado izquierdo tienes? ¿Alguna vez te han ayudado en algo? ¿No te han causado muchos problemas y daños? ¿No estarías mejor con las del lado derecho? Ciertamente lo estarías: Entonces, ¿por qué no cultivarlas? Te pagarán bien.

Cualidades como estas son las que te harán magnético.

El mundo necesita caracteres nobles. Hombres y mujeres que defenderán lo que es correcto primero, al final y todo el tiempo. Hombres y mujeres que el dinero no puede comprar. Hay una gran oportunidad esperando por aquellos que califiquen.

Asegúrate de ser agradable con todos los que entren en contacto contigo y no solo con aquellos sobre los que desees causar una impresión favorable.

Intenta ganar el respeto, la amistad y la confianza de cada persona con la que entres en contacto. Y para hacer esto debes merecerlo.

No seas agradable simplemente porque quieras impresionar a una persona, sino porque sientes bondad hacia todos.

No uses lenguaje soez ni malas palabras.

Se cuidadoso para hacer que tu primera impresión sea agradable. No parezcas intimidado.

No te dejes molestar por cosas pequeñas.

No importa cuál sea tu ocupación, siente que eres tan bueno como cualquiera. Ningún trabajo puede degradar a una persona, pero la persona sí puede degradar una posición.

Si sientes que eres superior a otra persona, nunca lo demuestres.

Si te mantienes sereno, serás el amo de la situación sin importar lo que pueda ocurrir. Sé simple y evita todas las nociones falsas.

Una buena reputación tiene un valor inestimable. No hagas nada para

estropearla.

Aunque no debemos juzgar a una persona por su ropa, sin embargo, lo hacemos. No solo debes estar bien, sino que debes verte bien. Nadie quiere ver a aquellos que les importan cuando se ven mal. Esto es innato.

Toma nota de alguien que conozcas la próxima vez que lo veas particularmente bien arreglado. Su actitud será bastante diferente a la que asume cuando lleva ropa vieja.

No siempre es quien gasta más dinero quien se ve mejor vestido. Requiere tacto seleccionar la ropa y cuidarla.

Los siguientes puntos deben tenerse en cuenta:

No intentes usar algo que no te quede bien, solo porque es el último estilo. Estudia lo que personalmente. te queda bien. No te vistas para atraer comentarios y críticas. Ponte en armonía con tu entorno.

EL GANADOR siempre es un maestro de sí mismo y cuando eres dueño de ti también eres dueño de otros porque eres alguien de poder.

Los instrumentos reales del magnetismo son:

Hacer lo mejor de ti mismo.

Resolución fuerte.

Decisión.

Preservar tu energía.

Persistencia inquebrantable.

Al estudiar estas lecciones ten siempre presente:

• Estoy estudiando estas lecciones para un propósito definido.

• Ahora estoy convencido de que puedo hacerme mucho más atractivo de lo que soy.

• Voy a seguir estas instrucciones de principio a fin.

• Voy a poner toda mi fuerza de voluntad en este trabajo.

• Voy a lograr resultados.

• Estoy convencido de que no hay atajos para alcanzar la meta de una personalidad ganadora, y debo trabajar para ello.

• Voy a hacerme lo más atractivo posible en el menor tiempo posible.

• Voy a ganar el afecto y la estima de los que deseo.

• Voy a hacer que mi palabra signifique realmente el compromiso de

hacer lo que digo que haré.

• Voy a mantener los ojos abiertos hacia cada uno de mis defectos.

• Voy a desarrollar mis posibilidades latentes.

• Voy a tener plena confianza en mí mismo y en lo que sea que emprenda.

• Voy a cambiar todos desaires en ventajas, se los voy a añadir a la Experiencia para así lucrar con ellos.

• Estoy convencido de que no hay necesidad de fracasar.

• Estoy seguro de que finalmente alcanzaré el éxito.

CUALIDADES DE LA VOLUNTAD MAGNÉTICA.

Está atento a las oportunidades para desarrollar *"tu mejor yo"* en todo momento.

No tomes riesgos cuando no tengas que hacerlo.

Mantén tu equilibrio.

Cultiva la puntualidad.

No te conforme con "objetivos a medias" o "mediocres": apunta a lo más alto.

Una vez por semana toma media hora y ve a un lugar donde no te molesten y haz un inventario personal. Nota en qué has mejorado. Haz planes para superar tus fallas, y planea grandes éxitos.

La vida no es más que un suceso tras otro. Nuestra conciencia siempre se está expandiendo. Nuestro poder personal debería estar aumentando. Todo viene desde adentro. Nadie puede hacerte magnético sino tú mismo.

No te conformes con ser solo una persona común y hacer las cosas que cualquiera puede hacer. Intenta hacer las cosas que están más allá del poder del individuo ordinario. Desarrolla tus poderes intuitivos.

Nunca llegarás a ser muy magnético a menos que impresiones e influencies favorablemente a las personas que te rodean. Te construyes a ti mismo mediante el contacto con los demás. Rápidamente te das cuenta de sus buenos rasgos e inconscientemente te inspiras en ellos. Te asocias con una persona de voluntad fuerte, y eso despierta tu propio poder. Si tus asociados tienen una confianza fuerte, tu propia confianza se fortalece.

Hay muy pocos que no necesitan a veces algún estimulante mental. Debes ponerte en contacto con las corrientes atrayentes que están siempre a tu alrededor, aunque no puedas verlas. Estas corrientes afectan tu magnetismo personal.

Hay una fuerza psíquica, que es sin embargo una fuerza muy real, que se siente pero no se ve, y que es responsable de que a veces confiemos en una persona y desconfiemos de otra. Aprenderás todo sobre esta fuerza psíquica en "Videncia: la ciencia de conocer el futuro".

CÓMO IMPRESIONAR A LOS DEMÁS.

Algunas personas son como almejas. Se cierran en su caparazón y son "difíciles de impresionar". A veces es una pérdida de tiempo tratar de influir en ellos. Pero esto rara vez es el caso, y nunca sabes lo que puedes hacer hasta que lo intentes. Puedes llegar eventualmente hasta a las personas más irrazonables, cuando encuentres la clave y hagas un esfuerzo.

Toma interés despertar a una persona. Hazlas sentir que realmente vale la pena para ellas el lograr lo que tu deseas que hagan. Hazlas ver lo que son y en qué podrían convertirse.

Muchas esposas han convertido a su marido en un gran hombre cuando sin ellas hubiese sido un individuo común. Su entusiasmo, su creer en él, y su inspiración mental fueron las fuerzas invisibles detrás de su progreso. En realidad, casi todos nuestros grandes hombres han admitido que gran parte de su éxito en la vida ha sido debido a sus esposas. Su ayuda no fue física sino mental. La imagen mental del marido ocupando en la posición exitosa que ellas deseaban que él tuviese, finalmente se cristaliza en hechos. La mente mueve el mundo.

Muy a menudo dos hombres formarán una sociedad y tendrán gran éxito, mientras que cuando trabajaban por separado, ambos eran fracasos. La causa subyacente es el hecho de que fueron capaz de ver los puntos débiles y fuertes de las habilidades del otro. Mediante la cooperación, pudieron descartar los puntos débiles y aplicar los puntos fuertes para su mayor beneficio.

Eso es exactamente lo que debes hacer para ser más magnético; estar siempre listo para eliminar tus debilidades y aumentar tus puntos fuertes.

Antes de entrar en una sociedad de cualquier tipo, ya sea que se trate de

una esposa o de un socio comercial, debes estudiarlos cuidadosamente.

Descubre lo más que puedas acerca de su pasado. Descubre sus rasgos y características personales. Ve si armonizarán con las tuyas. Descubre sus capacidades de negocios, etc.

"Hay personas que te pueden resultar indispensable scomo socio, pero que para otro podrían ser totalmente inútiles o incluso perjudiciales."

El general Grant y el general Sherman necesitaron jefes de personal muy diferentes.

Un secreto del éxito de Napoleón puede hallarse en el hecho de que él estuvo en libertad de nombrar a quien quisiera. De este modo, fue capaz de seleccionar hombres cuyas cualidades complementaban las suyas, y le ayudaban a superar sus propios defectos.

Todos carecemos de algo. El genio que puede hacer todo por sí mismo está aún por nacer.

Debes reconocer las cualidades en los demás y agregar esas cualidades a tu propio poder, si esperas lograr grandes cosas. Lo que hace la fuerza en una organización o una asociación es justamente lo que hace que una máquina complicada sea tan efectiva, es decir, que cada parte distinta y diferente del mecanismo se ajuste al lugar que le corresponde y cumpla con su parte, con su deber, sin sacudir a la otra.

Dos personas de gran poder magnético pueden formar una asociación casi invencible tomando como guía la siguiente frase:

“Estoy tratando de ajustarme a ti, en las cosas en que eres el mejor”.

LA LEY DE LA DEMANDA.

Deseas ser magnético. Entonces deberías exigirte cada día el ser magnético. Haz esto con sinceridad y una sincera confianza, y con el tiempo tu demanda, tu exigencia, se hará realidad.

Existe una fuente universal de la que siempre puede extraer, y al usar tus poderes mentales siempre puedes atraer cualquier poder que desees.

Memoriza lo siguiente;

"Exijo la medida de magnetismo que mi personalidad, mi pensamiento y mi trabajo requieren. Recibo poder. Lograré mi objetivo. Cumpliré mi demanda."

Desarrolla el magnetismo exigiéndolo.

SUGERENCIAS EN EL DESARROLLO DEL CARACTER.

Tu carácter está claramente escrito en tu cara.

"Los pensamientos hermosos iluminan los rasgos."

Lo que piensas tiene mucha relación con tu apariencia. Tu apariencia tiene mucha relación con tu poder atractivo. El cuerpo físico es una expresión externa del alma. La persona que tiene un poder magnético bien desarrollado, tiene una buena cara y un buen cuerpo físico. Tus pensamientos y tus motivaciones moldean tu apariencia física.

"Como un Hombre piensa en su corazón, así es él".

Quien vive una vida pura irradia vibraciones de pureza y sus pensamientos llegarán a aquellos con quienes entra en contacto.

Puedes distinguir a una persona con motivos puros y altos ideales al mirar su rostro, mejor que al escuchar sus palabras.

La disposición está escrita claramente en el semblante: una persona cuya disposición es malhumorada tendrá líneas reveladoras en la cara, y las comisuras de la boca caerán hacia abajo.

No siempre la persona hermosa es la más atractiva. Una persona puede tener rasgos sencillos, pero pensando pensamientos hermosos, puede llegar a ser muy apuesta.

Pocas personas entienden sus posibilidades. Si te pones una limitación, no irás más allá de ese límite. Tú mismo eres quien fabrica o hace lo que eres. Nunca llegarás a nada si esperas a que alguien te diga qué hacer. Te han dotado de ciertos poderes, pero debes usarlos si deseas cumplir tus deseos.

Mientras más duro trabajemos, más exitosos seremos.

CÓMO CONTROLAR A LOS DEMÁS.

Si deseas controlar a otro, aprende su naturaleza y sus hábitos, y entonces sabrás sus debilidades y desventajas. Por lo tanto, sabrás cómo persuadirlo. Lo importante para controlar a otro es la fuerza de voluntad.

Regla 1. Creer es esencial. Para poder poner todo nuestro corazón y nuestra alma en un proyecto, debemos creer en él.

Regla 2. La confianza es absolutamente necesaria para tener éxito en

controlar a otros.

Regla 3. No intentes controlar a otros a menos que tus motivos sean los adecuados. Recuerda nuestra advertencia al comienzo de este libro.

Regla 4. A veces, para controlar a otros, es necesario descubrir sus planes. Esto lo puedes hacer, si has desarrollado tus facultades internas. Existe una ciencia de saber el futuro que es tan demostrable como cualquier otra ciencia. En nuestro trabajo "Videncia, La Ciencia de Conocer el Futuro", te mostramos cómo desarrollar tu naturaleza intuitiva para que puedas detectar los sentimientos de los demás; penetrar sus motivos secretos; y descubrir lo que intentan ocultar. Cualquiera puede cultivar con éxito esta habilidad si estudia ese libro.

Regla 5. Debes seguir la regla de oro para controlar a los demás: ***"Haz a los demás lo que quisieras que te hagan a ti"***

Si eres educado, alegre, agradable, etc., estarás destinado a afectar a aquellos con quienes te asocias.

Regla 6. Es necesaria una voluntad fuerte para controlar a otros. Debes ser capaz de hacerlos sentir como lo haces tú, pensar como lo haces, sin que sea evidente que se los estás sugiriendo. Si eres capaz de hacerlo, tienes una fuerza magnética fuerte.

Las siguientes sugerencias te ayudarán a controlar a los demás:

1. No celes o envidies a los demás.

2. Si tienes una opinión desagradable de alguien, guárdala para ti mismo.

3. No des muestras de tu mal temperamento.

4. No seas sarcástico.

5. No hagas comentarios sobre otros que no les harías en la cara.

6 No hagas comentarios sobre otros que los lastimen.

7 No bromees de manera que ofendas a nadie.

8. No hagas comentarios que no harías ante una dama.

9 No hagas promesas a menos que tengas una certeza razonable de que puedes cumplirlas.

10 Siempre cumple tu palabra, si es posible, pero si no puedes por alguna razón, no temas explicar por qué.

11. No cuentes tus problemas a los demás.

12. Recuerda que es posible que los demás no estén interesados en tus pasatiempos.

13. No trates de hacer que alguien vaya en contra de su disposición natural, de su esencia.

14. Deja que una persona irritada vuelva a su estado normal, antes de contradecirla, incluso si está equivocada.

15. No discutas a menos que puedas hacerlo de una manera pacífica.

16. Toda persona tiene derecho a sus propios puntos de vista.

17. No te burles de nada.

18. No formes una opinión apresurada.

19. Busca los puntos buenos de una persona, no los malos.

20. Siempre haz favores, si es correcto que los hagas.

21. Las palabras agradables no te cuestan más esfuerzo que las desagradables. Las primeras no pueden dañarte, pero las segundas pueden causarte muchos problemas.

22. Nunca hay dos caminos igualmente buenos. Uno es siempre un poco mejor. Elige siempre el mejor camino.

5. CÓMO DESARROLLAR EL PODER FÍSICO.

Es tan importante desarrollar tu cuerpo como desarrollar tu mente.

La mayoría de las personas se “descomponen” justo cuando comienzan a saber algo de la vida.

Si quieres ser magnético, debes mantener tu cuerpo en la mejor forma posible para que tu aliento sea dulce, tu voz clara y fuerte, y un pequeño esfuerzo no te fatigue.

Convierte en regla de vida el dedicar cada día un poco de tiempo al desarrollo físico. No de vez en cuando, sino todos los días.

Antes de irte a la cama, hazte estas preguntas:

¿He hecho ejercicio según lo previsto?

¿He comido como debería?

¿He ejecutado mis ejercicios de respiración y llenado mis pulmones de aire fresco? Ejercítate siempre cerca de una ventana abierta. La respiración profunda es la base misma de la buena salud.

¿Me he bañado hoy? ¿Bañé bien cada parte de mi cuerpo? Poco importa si usas agua fría o no. El mejor momento para un baño frío es por la mañana y para un baño caliente por la noche. Siempre seca bien su cuerpo y frótate las manos.

¿He tomado el sol?

¿He tomado suficiente agua potable?

¿Me he sobreexcitado o me he presionado innecesariamente?

Si escribiéramos estas preguntas en un pequeño libro –y las respuestas– durante un período de un mes formaríamos el hábito y ya no tendríamos que pensar en ellas. El ser inconsciente se encargaría de que lo hiciéramos.

¡La vida es un gran hábito!

Descubrirás que todas las personas realmente fuertes magnéticamente han tenido especial cuidado con el cuerpo físico.

Los siguientes ejercicios te tomarán unos minutos y te será muy útil hacerlos:

1. Párate erguido con el pecho bien arriba y las manos a los lados. Ahora

levanta tus manos lo más que puedas sobre tu cabeza, y haz que tus manos se encuentren. Inhala mientras levantas las manos. Junta tus manos, y aguanta la respiración todo lo que puedas, luego relájate, dejando que los brazos caigan suavemente a los lados, mientras exhalas.

2. Dobla los brazos sobre el pecho y sube el cuerpo hacia arriba y hacia abajo sobre los dedos de los pies sin permitir que los talones toquen el suelo. Aguanta la respiración mientras haces los ejercicios. Intenta elevarte suavemente hacia arriba y hacia abajo.

3. Párate con los brazos extendidos al frente con las palmas juntas. Mueve tus brazos lo más que puedas, haciendo que se junten lo más cerca posible en la parte posterior. Al mismo tiempo, levántate sobre los dedos de los pies e inhala. Cada vez que bajes, relájate. Dale mucha vida a este ejercicio. Este ejercicio es un gran desarrollador del pecho.

4. Acuéstese boca arriba en el piso. Lleva las rodillas hacia el pecho tanto como puedas, inhalando mientras lo haces. Luego, deja que tus piernas bajen hasta que casi toquen el piso, luego regrésalas hacia el pecho. Haz esto diez veces

5. Párate sobre las puntas de los pies, doblando los brazos y baja hasta adquirir una postura sentada. Haz esto siete veces. Inhala mientras te levantas y exhala a medida que desciendes.

6. Inhala profundamente, expandiendo completamente el pecho. Mientras aguantas la respiración, levanta los hombros cinco veces hacia arriba y hacia abajo. Luego exhala lentamente.

7. Párate con las manos sobre la cabeza, con las palmas de frente. Mantén las rodillas rígidas e inclínate hacia adelante todo lo que puedas. Intenta tocar el piso con tus dedos. A medida que desciendes respira profundamente, y al levantarte, exhala.

8. Ahora, párate y realiza la misma acción, como si estuvieras corriendo. Levanta las piernas lo más alto que puedas. Haz esto tan rápido como puedas.

9. Inclínate, tocando el piso con los dedos y camina como lo hacen los perros. Este ejercicio es muy bueno para bajar peso.

Estos ejercicios deben hacerse por la mañana al levantarte. Harás circular la sangre y tendrás apetito para tu desayuno.

6. CÓMO DESARROLLAR MAGNETISMO POR AUTOSUGESTION.

El hábito de esperar grandes cosas, dice lo mejor que hay en nosotros.

Lo que sea que te comprometas a hacer, toma la decisión de que lo harás.

Nunca digas "Voy a tratar de hacerlo ", sino, "Voy a hacerlo".

Cual sería el éxito de un entrenador de animales si se metiera en una jaula de fieras salvajes temblando de miedo o incluso con un ligero temor, diciéndose a sí mismo: "Voy a domar a esta bestia *si puedo*, aunque realmente no creo que pueda hacerlo. Es una “bonita” propuesta eso de intentar conquistar a un tigre salvaje de las junglas de África; puede haber gentes que lo hagan, pero dudo mucho que yo pueda”.

¡Pronto sería despedazado!

Un entrenador de animales debe tener valor audaz. Debe tener ojos fuertes, porque uno muestra en sus ojos si tienes miedo. Debe tener confianza tras sus ojos, porque si mostrasen aunque fuese un poco de miedo, el animal lo detectaría instantáneamente y probablemente le mataría.

Cualquier cosa que emprendas, hazlo con el mismo tipo de confianza que debe tener el entrenador de animales.

"Uno no puede hacer las cosas con esa determinación que logra el éxito, a menos que realmente crea que va a lograr aquello para lo que está trabajando o algo muy cercano".

Es mucho mejor no involucrarse en algo si sientes en tu corazón que no puedes hacerlo.

"Es lo que creemos que podemos hacer lo que logramos o tendemos a lograr ".

Decídete a que vas a ganar dinero, y podrás hacerlo.

Pero si alguien no cree que puede ganar dinero, y que sólo pueden los que tienen “suerte” o lo heredan, nunca ganará mucho dinero.

"Asegúrate de estar en lo correcto, luego, adelante" es una vieja máxima que siempre se puede seguir.

No dejes que nada afecte tu decisión; por el contrario, haz esta decisión

parte de tu propia constitución. Son aquellos con este tipo de “esencia” los que tienen éxito.

¿Qué poseen quienes logran grandes cosas que el individuo ordinario no posee? La confianza en sí mismos.

Quien tiene fe en lo que emprende es el que tiene éxito.

Conocemos personas que reconocemos como poderosas. Es su fe en sí mismos la que nos hace pensar eso. No pensaríamos tan bien de ellos si sus palabras estuvieran llenas de dudas y miedos. Pero irradian poder y así ganan nuestra confianza desde la primera vez que los vemos.

No solo debemos creer en nosotros mismos, sino que debemos hacer que los demás crean en nosotros. Dependemos de que los demás también crean para llevar a cabo nuestros planes. Debemos hacerles creer en nuestras cualidades; en que podemos manejar un negocio; pagar nuestras cuentas y muchas otras cosas.

Este es uno de los usos del magnetismo personal. En esta era de tantas ocupaciones, no tenemos tiempo para investigar a fondo la capacidad de otro. Si puede hacernos creer que puede cumplir, le damos la oportunidad.

"El mundo acepta en gran medida la estimación que una persona tiene de sí mismo hasta que él hace algo para que se le pierda esa confianza".

Dos niños pueden crecer juntos. Ambos tienen las mismas oportunidades, pero uno de ellos de repente crecerá y dejará al otro muy atrás en el mundo de los negocios. ¿Cuál es el secreto?

Uno tenía iniciativa y creó sus propias oportunidades, mientras que el otro esperó a que las oportunidades viniesen a él.

Nadie pensará más de ti de lo que tú piensas de ti mismo. Lo que eres está representado en tu apariencia. Si piensas que eres simplemente ordinario parecerás simplemente ordinario. La forma en que te impresionas a ti mismo es la forma en que impresionarás a los demás.

Puedes cultivar las cualidades que deseas y cuando las poseas las expresarás en tu rostro y en tus modales. Tienes que sentirte grandioso para verte lo mejor posible.

"La confianza es la base misma de todos los logros. Hay un poder tremendo en la convicción de que podemos hacer algo". Sin confianza no se podrían realizar milagros.

La Biblia dice: Fue a través de la fe que Abraham, Moisés y todos los grandes personajes pudieron realizar milagros y hacer cosas maravillosas. A lo largo de la Biblia, se enfatiza la importancia de la fe.

"De acuerdo con tu fe, te será dado.".

La fe duplica nuestros poderes y multiplica nuestra habilidad. Sin eso, podemos hacer poco. Por fe, podemos entrar en contacto con el Poder Infinito y aprender la verdad de la fuente de todo.

Este siempre ha sido el secreto de los grandes hacedores de milagros.

Cualquier cosa que aumente tu confianza en ti mismo aumentará tu magnetismo.

La mayoría de los hombres y mujeres que realmente han logrado cosas, han trabajado durante años y sus esfuerzos han encontrado poco aliento, y hasta ha parecido que no había posibilidad de hacer realidad su ambición. Pero se mantuvieron fieles a su tarea creyendo que de una u otra manera tendrían éxito.

¿Qué lograría un inventor sin fe? Muchos de ellos trabajan años para perfeccionar algo. A menudo han vivido con prácticamente nada de dinero, a fin de ahorrar el dinero necesario para sus experimentos. Si no hubiese sido por el esfuerzo persistente, no lo habrían logrado.

Un hombre me contactó. Tenía riquezas, pero no amigos. Creía que no le importaba a nadie, y no lo hacía. Pero había una razón. Caminaba como si no fuera nadie. Pensaba que no podía hacer cosas como otras personas. Siempre andaba con aire de disculpa y constantemente enfatizaba sus convicciones. No esperaba mucho de sí mismo, y por eso, tampoco nadie más.

Tomé a este hombre y le mostré que las cosas buenas de este mundo estaban destinadas a él tanto como a cualquier otra persona.

Pronto vio que conforme comenzaba a pensar más de sí mismo, los demás comenzaban a pensar más de él, y pronto cambió completamente.

Lo que otros piensan de nosotros tiene mucho que ver con nuestro lugar en la vida. Cuanto mayor sea la fe que tenemos en nosotros mismos, más lograremos. No estamos limitados.

Recuerda:

"No hay inferioridad o depravación en el ser humano creado por

Dios. La única inferioridad es la que ponemos en nosotros mismos".

La mayoría no somos más que una sombra del ser humano en que Dios nos modeló. Tenemos pensamientos que nos degradan, que nos llevan hacia abajo, en lugar de elevarnos a las alturas de los reinos superiores. El auto-desprecio es desmoralizante.

Párate firmemente en tu propio terreno. No actúes como si tuvieras rodillas débiles. Afirma tu divinidad y párate erguido y mira a todos directamente en la cara.

El problema con la mayoría de las personas es que han fomentado sus cualidades adversas y han dejado de mejorar sus buenas cualidades.

A partir de hoy reclama tu derecho de nacimiento con valentía, y ten seguridad y confianza en ti mismo. Cuando te asocies con tus semejantes, hazlo como si fueras “algo”.

Cultiva un aire fuerte, vigoroso, autocomplaciente y victorioso. Deja que otras personas te sigan en lugar de ser tú el seguidor. No hay razón alguna para ir detrás de nadie.

Tu empleador quiere que te pongas de pie como un hombre verdadero o una mujer verdadera, como si fueras igual a cualquiera. No le gusta un empleado que tiene un “aire de disculpa”. Si tienes algo que decir, acércate a él en igualdad. Aquellos que se inclinan y actúan como si tuvieran miedo de hablar, no le gustan.

El empleado que todo se lo deja a otros, nunca logra nada. El que defiende sus derechos y muestra que espera ser tratado como una verdadera persona, es tratado así, y se abre camino al frente cuando llega una oportunidad.

He tomado muchas personas tímidas, apocadas, sensibles, empequeñecidas, y en poco tiempo las hice creer en sí mismas. Solo les muestro que tienen todas las posibilidades latentes que cualquier persona tiene. Que pueden convertirse en personas admiradas en vez de despreciadas.

Les enseño fe en sí mismas y, con el tiempo, les enseño todas sus otras cualidades y también su fuerza.

Ten esto siempre en mente: "Nadie puede ser más grande que su estimación de sí mismo en este momento".

Hay seres humanos que son verdaderos genios, pero nunca llegan a nada

porque no creen que lo sean; alguien puede tener la habilidad que necesita, pero si no cree que posee esa habilidad, no obtendrá resultados.

Siempre que tengas ganas de hacer algo, tienes la capacidad de hacerlo. Si solo te decides a hacerlo, obtendrás la victoria. Lo que pienses que puedes hacer, y sueñes que puedes hacer, puedes hacerlo.

Acostúmbrate a pensar que las cosas van a salir bien. Nunca pienses que no saldrán bien: este es el secreto de las personas exitosas. Esperan que todo lo que emprendan salga bien, ¡y sale bien! A pesar de las señales desalentadoras, se aferran tenazmente su fe y convierten la derrota en éxito.

Es un hecho que mantener una actitud expectante atrae lo que anhelamos. Esto sucede de una manera oculta que es desconocida salvo para unos pocos ocultistas. Los ocultistas creen que tenemos ángeles de la guarda, que nos ayudan cuando somos dignos de ser ayudados. Si esta es la explicación correcta o no, el hecho es que es verdad.

Lo que estás buscando son resultados, y ciertamente puedes obtenerlos si crees que puedes, y diriges tus esfuerzos incansablemente hacia este fin.

Puedes aumentar maravillosamente tu capacidad mediante la autosugestión. No hay nada tan dañino como la sugestión desalentadora, como pensar que vas a fracasar antes de comenzar.

Puedes controlar tu suerte, tu destino. No pienses que naciste desafortunado o que el destino está en tu contra: pensar así es desastroso.

Es imposible tener éxito si piensas que naciste con mala suerte. Si piensas en el fracaso y la pobreza, estás causando una impresión en tu subconsciencia y estás ayudando a desarrollar condiciones desfavorables. Estás haciendo inevitable aquello contra lo que deberías luchar. Lo que llamamos "destino" o "mala suerte" es causado principalmente por nuestro pensamiento.

En todos lados verás personas que tienen éxito, que no tienen mayor habilidad que aquellos que fracasan. Algunos dicen: “es que simplemente tienen suerte”.

Pero no hay un poder misterioso llamado destino que te ayude a menos que hagas tu parte. Eres tú mismo quien te está manteniendo atrás. Debes tener la actitud mental correcta. Debes exigir tu derecho. Todos somos seres magníficos con infinitas posibilidades divinas. Tu Creador es responsable de

ti. Tienes dentro de ti posibilidades omnipotentes. Has heredado cualidades divinas, pero necesitan ser desarrolladas.

EL SECRETO DE LA LEY DE ATRACCIÓN FINANCIERA.

Te es posible atraer dinero, amor, negocios, salud, sabiduría, armonía, felicidad, fortaleza y todo lo que desees. Tienes todo dentro de ti. Eres un centro vibratorio de fuerza magnética y vitalidad.

Por tu deseo, creencia y voluntad atraerás los elementos de todas las cosas que te afectan.

Hay un poder tremendo, creativo y productor en el despertar perpetuo de la mente a lo largo de la línea del deseo. ¡Desarrolla el poder para atraer las cosas que quieres!

Puedes cumplir tus más grandes deseos ¡ahora! Para hacerlo, debes convertirte en un centro consciente de verdadera fuerza. A través de la vibración puede cambiar cada cosa indeseable de tu entorno y eliminar tus debilidades.

Tus pensamientos son poderosamente creativos, y al pensar constantemente agregas una mayor potencia a las palabras que hablas.

La ciencia nos dice que no hay vibración alguna cuya influencia continúe para siempre. Mediante poderes vibratorios atractivos puedes mejorar tu condición. Independientemente de lo que desees, piensa en eso y nunca te desvíes de tu deseo.

Si quieres ganar el amor de alguien, nunca te permitas pensar que no puedes.

Si quieres prosperidad, piensa en prosperidad y nunca en pobreza. Actúa como si ya fueras próspero, vístete como si lo fueras. Haz una imagen mental de lo que quieres ser y luego velo desarrollarse.

De todos modos, se valeroso, valiente, intrépido. No tengas miedo de nada. Si eres naturalmente tímido y apocado, convéncete de que no hay ninguna razón por la cual debas temer a nada ni a nadie. Levanta la cabeza y despierta tu hombría o feminidad real. Levanta los hombros, y tíralos hacia atrás. Afirma tu derecho de nacimiento de poder e igualdad. Mírate en el espejo. Si crees que tienes una cara débil, la tienes porque piensas que es débil. Piensa que es fuerte y puedes hacerla fuerte. Con un poco de práctica

diaria puedes cultivar valor y confianza en ti mismo y en poco tiempo puedes transformar tu carácter tímido en uno fuerte y audaz.

Mientras más confianza tengas en ti mismo, más habilidad desarrollarás. Haz todo lo posible por aumentar tu confianza en ti mismo. El poder de la sugestión te ayudará muchísimo. Nunca prestes atención a las sugerencias adversas de los demás. Te conoces mejor que ellos. Hay mucho poder en la sugestión personal. Actúa siempre de tal manera que los demás vean tu mejora. Es de gran ayuda llegar a ser considerado progresivo y alguien que puede lograr cosas.

Cuando te encuentras con un amigo en la calle, él hace una imagen mental de cómo apareciste ante él. Si parece que perteneces al club de los ganadores, lo notará rápidamente. Si pareces ser miembro del grupo de los perdedores, de los que están mal, también lo observará. Su opinión sobre ti es lo que te reflejará. Si es como debería ser, recibirás su sugerencia y eso te ayudará. Demuéstrale que estás escalando un poco más alto todo el tiempo, que eres una persona en desarrollo.

Nunca pienses ni por un momento mal de ti o de cualquier otra persona.

Hay un lugar para ti en el mundo: llénalo como un hombre o una mujer de verdad.

Puedes hacer las cosas buenas en la vida tan bien como cualquier otra persona. Al mantener persistentemente pensamientos positivos, puedes crear lo que desees.

Ten en cuenta: "Nada viene sin una causa suficiente y esa causa es mental"

Nuestro carácter está siendo continuamente moldeado por nuestro pensamiento.

7. CÓMO UTILIZAR TU PERSONALIDAD PARA GANAR EL AFECTO DEL SEXO OPUESTO.

Existen, por supuesto, numerosas formas de ganar la admiración de aquellos que deseas, pero solo daré las más prácticas.

Primero debemos estudiar el carácter de la persona que deseamos. El amor es encendido primero por simpatía, o porque te gustan o pretendes que te gustan las cosas que le gustan a la otra persona.

Pero aquí mismo, déjame advertirte, **nunca pretendas**.

Muchas veces, seguramente, se ha ganado afecto simulando estar completamente en sintonía con quien se desea, sólo para que resulte en desastre más adelante. El pretender puede que sirva durante un breve noviazgo, pero no servirá después del matrimonio. Esta es la causa de gran parte de la infelicidad en la vida matrimonial. En el amor verdadero no hay pretender.

Existe verdadera simpatía por los objetivos e ideales de cada uno. No significa que ambos tengan el mismo carácter, ni se espera que sus deseos sean idénticos en todos los aspectos; pero debe haber una inclinación general hacia los mismos deseos y gustos.

EL DESARROLLO DE TUS PODERES DE FASCINACIÓN

El desarrollo de tus poderes de fascinación y cómo usarlos en la mejor forma, constituye un estudio en sí mismo.

Es el deseo inherente de todo hombre natural ganarse el afecto de una buena mujer, así como el deseo de cada mujer de ganar el afecto de un buen hombre. Hasta que no lo logran, sienten que no han disfrutado de la felicidad real.

Mencionaré algunas de las cualidades que las mujeres admiran en un hombre.

En primer lugar, debe ser un hombre de principio a fin. Debes tratar a las mujeres de una manera varonil y respetarlas por completo. Debes ser cuidadoso en tu lenguaje, nunca decir nada que no dirías en presencia de tu

madre.

El tipo de mujer que un hombre admira es una mujer femenina. Ella debe en todo momento mantener su dignidad. Ser una dama todo el tiempo. Un hombre a veces puede disfrutar de la compañía de otro tipo de mujer, pero no es la que elige para esposa. Él selecciona a la que tiene en la más alta estima y en quien tiene confianza; la que se comporta con modestia y sensatez.

Un hombre nunca se siente atraído por la mujer que parece fría, con una dignidad exagerada y una actitud insociable; ni por la que siempre pareciera temer por su reputación, como si fuese algo demasiado frágil para resistir el uso cotidiano; ni por la que siempre parece desconfiar de acciones y palabras.

El amor verdadero solo puede ser experimentado por el hombre varonil y la mujer femenina. Ellos son los únicos que tienen las aptitudes del verdadero amante.

La mera atracción entre el hombre y la mujer no es amor verdadero, aunque puede convertirse en amor gracias a *"la gran ley"*.

Hay muy pocos hombres y mujeres que saben algo acerca de las cualidades reales que deberían poseer. No saben cómo seleccionar a alguien del sexo opuesto digno de amor real. Pero cualquiera que lea este trabajo no puede dar esta excusa de falta de conocimiento de ahora en adelante.

El amor verdadero opera un cambio maravilloso en una persona. Una pareja se conoce y con el tiempo se llegan a fascinar.

El hombre adquiere poder sobre la mujer, quien está dispuesta a dejar lo que le ha sido lo más querido en su vida –su hogar y su familia–, por el hombre que ama. Sacrificará todo por él. Lo mismo es cierto del hombre. Está en la naturaleza de todos querer un hogar propio. Es aquí donde la mujer desarrolla su verdadero yo.

Ahora estudiaremos al hombre como realmente es, con todas sus debilidades.

La mayoría de los hombres son aficionados a las buenas comidas. Una esposa puede descubrir lo que le gusta, y si usa tacto siempre puede tenerle algo que le gusta.

Probablemente el error más grande que una mujer puede cometer es mantenerse sin arreglar. Oyes a una mujer decir: "No daría ni el chasquido de

mi dedo por un hombre que no me quiera igual con mi ropa vieja que con mi mejor ropa".

No se detienen a pensar que hay una gran diferencia entre una cara bonita libre de ceños fruncidos, con el cabello bien arreglado, un vestido atractivo, una sonrisa agradable –que es lo que el hombre ve en sus días de cortejo–; y la forma en que generalmente se mantiene después del matrimonio.

Verás que la esposa que mantiene los afectos de su esposo es la que se enorgullece de su apariencia tanto después del matrimonio como antes, y que conserva su modestia. Esto es lo que él cree que está recibiendo al casarse, pero, cuando descubre que ella no es como él pensaba, su afecto es propenso a cambiar.

Sería bueno si los hombres pudieran ver a sus futuras esposas en su hogar cuando no esperan a nadie. Si la mujer tiene el hábito de mantenerse desarreglada en casa de sus padres, lo hará en su propia casa cuando tenga una.

Es relativamente sencillo conseguirse un esposo o una esposa, pero pocos son capaces de seguir haciéndolos sentir que son la única persona en el mundo que quieren, como en los días del noviazgo.

Cada hombre y cada mujer poseen buenas cualidades y el secreto de un hogar feliz es extraer estas buenas cualidades.

Se puede lograr mucho más con gentileza que con la fuerza bruta. Hay una cierta forma de hacer las cosas que da resultado. La persona que usa el tacto puede hacer las cosas a su manera y, sin embargo, hacer que parezca que es el otro el que está liderando. Las personas fuertes deben ser manejadas de esta manera.

Hay una magia maravillosa en el amor. Trae la única felicidad real en el mundo. El matrimonio debería traer felicidad, y lo traería si cada uno desarrollara las cualidades de la verdadera virilidad y la verdadera feminidad.

Todo hombre debería tener una esposa amable y devota que crea en él con confianza inquebrantable. Toda mujer debería tener un hombre de verdad por marido, alguien que sea digno de su respeto y afecto. La gente por regla general no es lo suficientemente cuidadosa con sus asociados. "Un hombre es conocido por la compañía que mantiene;" también una mujer.

Deberíamos estudiar cuidadosamente a las personas que conocemos y descubrir si su amistad sería valiosa o no. No siempre son aquellos con la educación más elevada los mejores hombres y mujeres. Son aquellos con la mayor cantidad de sentido común los que son los más deseables.

Con una cuidadosa observación, pronto podrás decidir si una persona tiene rasgos de carácter deseables. Al principio, una persona puede pretender ser lo que no es, pero gradualmente se revela su naturaleza real, especialmente si se le permite hablar. Una cosa revelará otra hasta que finalmente se revele la verdad.

La joven que está recibiendo atención de un joven no debería permitirle libertades desde el principio. Hay un viejo dicho en el sentido de que ciertas cosas deben ser "cortadas de raíz"; evitar que el brote se convierta en flor. Los eventos “futuros” arrojan sus sombras antes, y el carácter y el propósito de una persona generalmente se pueden leer de un vistazo.

Los hombres y mujeres de hoy son más cuidadosos al seleccionar sus parejas para el matrimonio, y sin embargo los divorcios se hacen cada vez más numerosos.

Ese maravilloso amor que hace temblar a los hombres y los “hace perder la cabeza” debe controlarse mejor.

8. AMOR Y CORTEJO

El amor es el fundamento de toda felicidad. Es el proceso de regeneración de la naturaleza.

El matrimonio es uno de los pasos más importantes en la vida que un hombre o una mujer. Puede ser la bendición de ambos, o puede ser la ruina de ambos. Es un hecho deplorable que la observación revela más matrimonios infelices que felices.

Debe haber una causa para esto, y la hay. La falla radica en el hecho de que las parejas se casan cuando no son adecuadas el uno para el otro. Si fueran más cuidadosos en sus selecciones y en vez de casarse demasiado temprano en la vida, se tomaran el tiempo para mejorarse a sí mismos, como se sugiere en este trabajo, habría más matrimonios felices.

Confío en que todos los hombres y mujeres jóvenes que lean este trabajo aprovechen sus instrucciones antes de casarse. Si uno cree en estas enseñanzas y el “compañero” propuesto no quiere creer, y se niega a desarrollarse en estas líneas, no son adecuados el uno para el otro.

Nadie debería casarse con un hombre o una mujer solo porque están comprometidos para hacerlo. A menos que se esté completamente satisfecho de que su elección es buena, no debería casarse. El momento de reflexionar es antes de comprometerse, pero si la persona ha cambiado de opinión, incluso hasta el mismo día de la boda, no debería celebrar el matrimonio.

El matrimonio es una proposición seria y merece un estudio cuidadoso. Tu propia felicidad y la felicidad de los demás depende de ello. La gran mayoría se casa sin saber o sin pensar en las responsabilidades. Toman una oportunidad ciegamente, y el resultado es que salen heridos.

El plan de la Naturaleza es, sin duda, que todos deberían casarse. La mayoría de las personas quiere casarse, pero hay miles y cientos de miles que no se casan, y como resultado viven una existencia solitaria y miserable.

Debe haber una causa para esto y generalmente se puede encontrar en el hecho de que muchos carecen del poder de atracción o de magnetismo personal: nunca encontrarás a una persona magnética que no tenga muchas oportunidades para casarse. Son capaces de fascinar y controlar las mentes de los demás.

EL CONTROL DE UNA MENTE SOBRE OTRA.

Parece sorprendente que algunas personas puedan controlar a otras personas, pero no saben que pueden hacerlo, y aquellos a quienes controlan no se dan cuenta de que están siendo controladas.

Puede que estés casi completamente bajo el control de otro, actuando tal como él o ella desea que actúes, y al mismo tiempo crees que estás obedeciendo tu propia voluntad.

ALGUNOS SECRETOS PARA INFLUENCIAR A OTROS.

Puedes controlar completamente las acciones de otros sin que lo sospechen. Ellos pueden pensar todo el tiempo que están haciendo exactamente lo que quieren hacer, pero en vez de eso, están cumpliendo tus deseos.

Una persona puede estar tan completamente bajo la influencia de otra que su cuerpo es controlado por lo que piensa esta otra.

Esto sucede cuando el hipnotizador pone a un sujeto a dormir. Mientras está bajo esta influencia, la mente del sujeto deja de estar en uso. El operador controla el cuerpo de su sujeto como si fuera el suyo.

La única manera de asegurarse de que no estás siendo controlado por otra persona es formar el hábito de sentarte solo y meditar antes de decidir cualquier gran problema.

El hábito que tienen algunos de tomar una proposición para analizarla durante la noche, es bueno. Descubrirás a la mañana siguiente que la respuesta a la que llegas será la mejor.

A menudo surge la pregunta: "¿Cómo es que cada año están surgiendo menos personas poderosas?" ¿O por qué es que ya no nacen personas magnéticas? No puedo hablar del pasado, pero puedo hablar del presente, y creo que los seres humanos de hoy como regla general tienen más magnetismo que nunca. Este es el proceso natural de la evolución. A medida que el ser humano se desarrolla más y más en la escala del progreso, tiene más magnetismo. Los hombres y las mujeres en la escala inferior de desarrollo tienen poco magnetismo.

Pero quizá pienses que aún no respondo a las preguntas, así que lo

explicaré más específicamente. En la era actual tenemos que ir a un ritmo tal que después de un día de trabajo nuestra fuerza magnética se ve disminuida en gran medida.

En lugar de retirarse temprano y pasar la noche en reposo tranquilo, dando a la naturaleza la oportunidad de restaurar este magnetismo, la gente realiza más trabajo por la noche. El negocio se lleva a casa y se planifica el trabajo del día siguiente.

Y si no es con negocios, es con placeres “emocionantes”.

El resultado es que en lugar de restaurar el magnetismo perdido, se gasta más. Esta es la razón por la cual las personas envejecen antes de lo que deberían. No dan tiempo a la naturaleza para restaurar sus fuerzas.

La Biblia nos dice que después de que Jesús ministraba a muchos de los enfermos, se veía obligado a retirarse a la montaña o al campo hasta que su suministro de fuerza magnética se reponía.

La persona que hace su trabajo en la oficina y se olvida de él apenas sale de su lugar de trabajo, logrará mucho más a la larga, porque podrá poner más energía real en su trabajo.

Las noches deben ser usadas en una fase de disfrute muy diferente del trabajo del día. Para hacer tu mejor trabajo debes disfrutar de la vida. El disfrute significa interés en la vida. Aquellos que no disfrutan de la vida en realidad no viven y llevan una vida sin interés.

Cuando una persona trabaja hasta agotarse, le lleva más tiempo recuperarse. Pocos de nosotros nos damos cuenta de la importancia de la mente para nuestra vida. Si has trabajado duro todo el día y estás cansado, y luego pasas la noche con otras personas que están igualmente desmagnetizadas, hablando de trabajo y expresando sus sentimientos de desgaste, te sentirás peor que nunca.

Pero, por otro lado, no importa cuán cansado estés, si vas a casa y te bañas, te cambias de ropa y pasas la tarde en compañía de otros que han hecho lo mismo, descubrirás que no solo disfrutas de asociarte con ellos, sino que tu magnetismo se restaura. Se da un intercambio de fuerza magnética que es mutuamente útil.

Las esposas cometen un gran error cuando trabajan todo el día y luego muestran que están cansadas por la noche. Podrían haber trabajado menos,

pero no pensaron que podrían hacerlo. Por eso nunca recibas a tu esposo con esa expresión cansada. Ya está cansado, y cuando absorbe tu condición mental, su cansancio se multiplica. Cuando una persona está cansada, la menor cosa lo pone irritable y enfadado. Los que están casados o lo van a estar pronto, piensen en esto. Hará una gran diferencia en su vida si escuchan esta advertencia.

Lo que sea que desees, debes colocarte en un estado receptivo para poder recibirlo. Si deseas más energía, entonces determina que vas a tener más energía y no creas que vas a tener menos.

Hay una ley que te traerá lo que desees. Pero esta ley también puede hacer funcionar el principio de los opuestos de lo que quieres. El secreto está en aprender a controlar los elementos del éxito.

Uno debe recordar que la primera ley de la naturaleza es la auto-preservación. Si prestas atención a esta ley, también podrás ayudar a otros. Todos deberían tratar de vivir su propia vida y no cargar a otros con sus problemas. Por eso, no debes tratar de cargar con los problemas de los demás. No les haces ningún bien, y a ti te hace daño.

Descartes dice que "si todos los problemas en el mundo se pusieran en un solo cúmulo, cada persona preferiría tomar de vuelta los suyos ". Esto se debe al hecho de que sólo cada uno puede resolver sus propios problemas. Esto no significa que debemos ser fríos de corazón y antipáticos, sino simplemente que la ayuda mutua no implica necesariamente la necesidad de estar cargados con los problemas de los que están alrededor.

Parece curioso que aquellos que poseen la mayor cantidad de desarrollo magnético no son necesariamente los que están más desarrollados intelectualmente. Hay hombres con poca educación que pueden hipnotizar enormes audiencias. Su fuerza es tan grande que la gente ni siquiera piensa en los errores gramaticales que cometen. El espíritu de sus palabras mantiene a sus audiencias cautivadas.

El difunto Dwight L. Moody es un ejemplo ilustre de este poder de magnetismo personal. Sin ayuda de una educación ni del don de la fraseología oratoria, Moody movió vastas congregaciones a sentir el poder de su presencia.

Por otra parte, hay personas que a través de mucho aprendizaje se han perfeccionado para hablar con distinción y lógica y que sin embargo no

pueden mantener a sus audiencias como lo hacen los otros. Esta es la diferencia entre una persona magnética y una que no lo es.

El magnetismo juega un papel más importante en tu vida de lo que imaginas. Algún día el magnetismo se desarrollará como debería ser. Esta fuerza invisible se encuentra y se usa en todas partes, consciente e inconscientemente. En los negocios, desempeña un papel maravilloso. Se usa para curar enfermedades. De hecho, sus usos son ilimitados, solo es necesario hacer salir tus habilidades latentes.

9. QUÉ CONSTITUYE UNA PERSONALIDAD AGRADABLE.

Si deseas ser notado, debes presentar una buena apariencia y un discurso y modales agradables. No importa cuánto dinero tenga una persona, o cuán alto sea su nivel social, o que tan grande su árbol genealógico, si no tiene una personalidad agradable, nunca será un favorito con ninguno de los sexos.

No tienes idea de cuán importante será el papel que juegue la apariencia personal en tu futuro.

La personalidad es un gran factor en el éxito empresarial. Uno de nuestros principales comerciantes ha declarado: "El hombre o la mujer que desee presentarme una propuesta comercial debe poder comunicarse bien, tener buenos modales y una apariencia agradable, o no le daré audiencia, sin importar qué tan buena sea su propuesta. La razón de esto es simple y natural: sería imposible dar audiencia ni a la mitad de las personas que se acercan a un empresario con ideas o propuestas. Por lo tanto, como debo rechazar la mayoría de las propuestas que se me ofrecen, rechazo sin siquiera escucharlas todas aquellas presentadas por personas que no tienen modales agradables y que no van bien vestidos. Doy por hecho que una proposición de primera clase será presentada por una persona de primera clase y viceversa."

No hay duda de que este hombre pierde algunas oportunidades, pues hay muchos que han elaborado buenas propuestas que no han comprendido la importancia de desarrollar una personalidad agradable, pero la opinión expresada por el hombre aquí citado, es la forma en que suceden las cosas en el mundo.

El desarrollo de una personalidad agradable es tan importante como cualquiera de los estudios que se enseñan en nuestras universidades. De hecho, la personalidad debería enseñarse en nuestras escuelas y universidades.

La parte restante de este capítulo estará dedicada a mostrarte cómo mejorar tu personalidad.

Todos sabemos que una buena apariencia llega lejos con casi todos. Se anuncia una posición. El empleador selecciona diferentes personas para una entrevista. ¿Selecciona a los que están mal vestidos? No. Selecciona a

aquellos que son cuidadosos con su apariencia. La persona que obtiene un puesto y la que recibe el ascenso es quien muestra a través de su apariencia y sus modales que se respeta a sí misma.

Un empleador que evalúa los solicitantes los puestos primero considera lo siguiente:

La pulcritud del vestido, la forma, los modales, la limpieza de la persona y, por último, las referencias. Si el solicitante no tiene las calificaciones anteriores, no se toma el tiempo de investigar las referencias.

No importa cuánta habilidad natural tengas, no tendrás la oportunidad de mostrarla si no tienes cuidado con tu apariencia, a fin de causar una buena impresión.

El valor de una primera impresión no puede ser sobreestimado. Es mucho más fácil causar una primera impresión favorable que superar una desfavorable.

Estás estudiando este trabajo para desarrollar magnetismo, y ha sido mi objetivo hablarte de todo lo que pueda ayudarte de alguna manera. Puede ser que opines que todos intentan mantener su apariencia personal lo mejor que puedan. Pero mantén tus ojos abiertos por unos días y mira. Observa por ti mismo si no podrías usar ropa más limpia; si tus zapatos no podrían verse mejor; si tu ropa está aplanchada y libre de manchas; si tu cabello se mantiene cepillado y ordenado; si tus uñas están perfectamente limpias. Todas estas cosas deben recibir atención.

Las gentes olvidan que son juzgados por su apariencia. La personalidad de una persona se muestra en todo lo que hace. No hay ninguna excepción a esta regla. El mundo juzga los méritos de una persona en gran medida por su apariencia, y cuanto antes aprendas esto, mejor.

En América e Inglaterra y en todos los países progresivos, la apariencia personal juega un papel importante.

Lo siguiente se reimprimió del *London Drapers Record*:

"Dondequiera que se exhibe un marcado cuidado personal en cuanto a limpieza y a la pulcritud en el vestir, también se encuentra siempre un cuidado extra en lo que respecta a cómo se terminan los trabajos que se realizan.

Los obreros con hábitos personales descuidados producen trabajo

descuidado; aquellos que son cuidadosos con su apariencia son igualmente cuidadosos con el trabajo que realizan. Y probablemente lo que es cierto del obrero es igualmente cierto en la “región tras el mostrador”.

¿No es un hecho que un vendedor inteligente suele ser bastante particular acerca de su vestir? ¿Es reacio a usar cuellos sucios, puños deshilachados y corbatas desteñidas? La verdad parece ser que un cuidado extra en cuanto a los hábitos personales y la apariencia general es, por regla general, indicativo de un cierto estado de alerta de la mente, que se muestra antagónica al descuido de todo tipo ".

Hay muchas personas que han fracasado en la vida porque no se dieron cuenta de la importancia de mantener una buena apariencia. Si deseas ascender en la escalera del éxito, debes poder causar una buena impresión a las personas con las que entras en contacto.

Muchos viajan cuesta abajo por el descuido de su apariencia o unos modales desagradables.

La gente se condena a sí misma antes de decir una palabra. No tienen la oportunidad de mostrar su habilidad. Muy pocas personas son capaces de juzgar un diamante en bruto. Están buscando el producto terminado. A la larga, no se te dará una audiencia si tu apariencia no es buena.

Si quieres triunfar, debes tener cuidado hasta con el más mínimo detalle de tu vestimenta; debes mejorar tu estilo y apariencia en general.

Encontrarás muy pocos que posean todas las cualidades que se necesitan para una buena apariencia. La gran mayoría carecerá de algunos de los elementos esenciales. Algunos estarán bien vestidos, otros tendrán buenos modales, otros estarán alegres, otros bien arreglados, pero rara vez encontrarás uno con todo esto. Debes tenerlos todos para una apariencia agradable. Si te falta alguno de ellos, no tendrás una personalidad atractiva.

Realmente no hay una buena razón por la cual la persona promedio no debería tener todas estas cualidades esenciales. Podrías pensar que se necesita mucho dinero para vestir bien. Pero después de un cuidadoso estudio, llegué a la conclusión de que cuesta tanto vestirse mal como vestirse bien.

La mayoría de las personas que leerán este libro tienen suficiente ropa para verse bien; he visto personas vistiendo ropas que cuestan mucho dinero, pero que no se ven tan bien como algunos con ropa más barata.

No es tanto lo que gastamos en la ropa, sino el buen gusto y el buen juicio lo que hace que el hombre o la mujer luzcan bien vestidos.

La siguiente ilustración mostrará que no se requiere tanto dinero sino ser cuidadoso, para tener buena apariencia:

"Un joven que llevaba una carta de presentación y recomendación, llamó a una oficina por un puesto como tenedor de libros. La carta quedó invalidada ante la apariencia del joven. Aunque tenía sólo veinticinco años, sus hombros estaban inclinados, su hablar era incierto, sus ojos vacilaban, sus mangas estaban sucias y su corbata torcida, sus dientes eran desagradablemente negros. Tenía la cara sin afeitar, las uñas sucias y la ropa sin cepillar. Un empresario no tendría a un hombre así en su oficina.

Cada una de estas fallas podría haberse corregido sin otro gasto que el cuidado. La pobreza no puede ser usada como excusa. Ese joven la tendrá difícil toda su vida, y probablemente culpe a sus amigos, los “malos tiempos”, y su suerte por su fracaso, cuando su repugnante descuido es el responsable."

Uno de los grandes inconvenientes para los jóvenes que buscan avanzar en el mundo de los negocios es su falta de cuidado en su indumentaria y su limpieza, y su negligencia en el desarrollo de una personalidad atractiva.

Oímos decir que las pequeñeces no deben influir en una persona de buen juicio. Y es cierto, no debería… ¡pero lo hace! Son las pequeñas cosas las que componen las más grandes. Hay algunos que pueden ver al hombre o la mujer real, a pesar de sus defectos, pero son pocos. El hombre y la mujer promedio juzgan por apariencias externas. Es inútil decir que no debemos juzgar a una persona por su apariencia exterior. El hecho es que lo hacemos.

Lo único que debes hacer es prestar atención a tu aspecto exterior todo lo que puedas. Gran parte de tu éxito dependerá de tu apariencia.

El hombre o la mujer magnéticos siempre estarán bien arreglados. No salen de su habitación por la mañana hasta que su cuidado personal esté completo y libre de reproche.

Al prestar cuidadosa atención a tu apariencia durante un corto período de tiempo, pronto tendrás esto tan fijado en tu mente que encontrarás que es tan fácil mantenerte viéndote bien como no hacerlo.

Las empresas exitosas están prestando más atención a la apariencia de

sus empleados que nunca antes. Saben que no es bueno para sus negocios tener personas descuidadas en sus oficinas y, nuevamente, como se dijo anteriormente, saben que las personas descuidadas en apariencia van a ejecutar un trabajo descuidado. Sus hábitos moldean su carácter.

Los empleadores quieren empleados que se enorgullezcan de sí mismos y tengan suficiente autoestima para cuidar adecuadamente sus dientes y manos; que nunca ignoren el baño diario, de modo que la parte de su cuerpo que no está expuesta esté tan limpia como la que sí lo está.

"La limpieza del alma y del cuerpo lleva al ser humano a su estado más elevado".

Una vez que hayas comprendido la parte tan importante que tiene tu apariencia en tu vida, seguramente te mantendrás limpio y te harás lo más atractivo posible.

Este no es un libro sobre salud, pero creo que es imperativo llamar tu atención sobre lo siguiente:

Regla 1. Toma un baño diario. Esto hará que tu piel esté limpia y sana, sin lo cual la salud es imposible.

Regla 2. Cepíllate los dientes cada mañana y cada noche; mantener los dientes en buenas condiciones es una cuestión muy simple.

Regla 3. El cabello debe peinarse todos los días. Si el cabello está muy graso, debe lavarse con un buen jabón.

Regla 4. Si puedes permitírtelo, paga para que te hagan las uñas cada dos semanas. Si no puedes permitírtelo, hazlo tú mismo. Puedes comprar un set de manicura barato.

Todas estas son cosas que, por supuesto, sabes que debes hacer, pero te estoy recordando que lo hagas.

Si descuidas los dientes, pronto tendrás mal aliento. Bajo ninguna circunstancia descuides tus dientes. Es fácil preservarlos. Por supuesto, es mejor cepillarlos después de cada comida para eliminar todas las partículas de comida. Lo mejor es usar agua tibia, y pasta dental, que te ayudará a mantener el aliento fresco. Es bueno limpiar los dientes ocasionalmente con sal fina.

POR QUÉ EL VESTIDO ES TAN IMPORTANTE

Porque la vestimenta a menudo proclama al hombre. –Shakespeare

Todos estamos encantados por la pulcritud de la persona. –Ovid.

"Ni la virtud ni la habilidad te harán parecer un caballero, si tu vestimenta está desaliñada o es inapropiada."

El que no presta atención a su apariencia personal está cometiendo un error fatal. Es su mejor carta de recomendación, ¡o todo lo contrario!

Mientras más próspero te veas, mayor será el éxito que atraerás.

Permite a un vendedor o a un empresario usar ropa anticuada o en mal estado y pronto descubrirás que no le irá tan bien como si estuviera bien vestido. Su confianza en sí mismo disminuye y su magnetismo no es tan fuerte porque no se siente como su mejor versión posible.

Thomas B. Bryan dice:

"La vestimenta apropiada y adecuada impresiona más a la persona que viste la ropa que a cualquiera que la observe. Si las personas de negocios que ahora hacen sus negocios con ropa que está un poco por debajo del estándar razonable de presentabilidad, pudiesen vestirse con ropas que cumplen completamente los requisitos, el mundo de los negocios sentiría un pulso repentino, cuya causa le sería difícil de determinar, pero que sería de una proporción nada despreciable".

La ropa no hace a la persona, pero le ayuda a causar buena impresión.

Cuando hablo tanto de ropa, no me refiero a que debas tratar de ser un Beau Brummel.[3] Gastar dinero tontamente en el vestir es un error, pero gastar suficiente dinero para verte bien es algo que todos deberían hacer.

EL VALOR DE LA CORTESÍA.

Edward C. Simmons, un millonario hecho a sí mismo, dice: "La cortesía es el más barato y, a menudo el mejor, capital del mundo. Se puede tener en cantidades ilimitadas. Paga altos intereses y no cuesta nada. Diría a todos los jóvenes: No mantengas tu cortesía en tus botas donde nadie pueda verla. Déjala salir. Mantenla frente a ti y a tu alrededor. Si eres amable con todos, todos serán amables contigo. La cortesía también contribuirá. mucho para tu éxito en la vida de los negocios".

El hombre o la mujer que quiere ser popular debe ser educado.

"La cortesía", dice el editor de un importante periódico de Nueva York, "es realmente un activo nacional. Las personas educadas son personas alegres, y la alegría significa buena salud. Nada interfiere tanto con el bienestar físico de una persona como la ira y la irritación constantes. Y nada facilita tanto las transacciones comerciales como la cortesía generalizada. Sugerimos a los cientos de miles de jóvenes y personas de mediana edad activos, que corren por las calles peleándose entre ellos, a menudo discutiendo, casi siempre con espíritu antagónico, que prueben la cortesía.

La próxima vez que un hombre se tropiece contigo o te maje, o parezca que está invadiendo tu espacio en una multitud –cuando probablemente tú eres quien se lo está haciendo a él–, intenta un experimento. En lugar de reprenderlo de alguna manera superficial, expresa tu pena por invadirle su espacio y asume que la falta es suya. Te sorprenderás al ver la expresión de su rostro cambiar, y al aprender que el hábito de la cortesía es tan llamativo."

Como regla, es tan fácil gustar a los demás como no hacerlo. Aquellos a quienes gustes serán tus impulsores y nunca sabrás cuándo necesitarás un impulso.

Nunca vale la pena ser grosero con nadie. No sabes cuándo puedes necesitar la ayuda de la persona con la que estás siendo grosero. La grosería no puede hacerte ningún bien, si es que no te hace daño.

Encontrarás que la siguiente es una excelente filosofía:

"Nunca haré nada que no me pueda hacer ningún bien y que pueda eventualmente hacerme daño".

A menudo escuchamos la expresión: "Es un poco raro, pero en su corazón es buena persona."

Ahora, ¿de qué sirve ser buena persona, si no pareces serlo?

Unos modales groseros crean prejuicios rápidamente y te cierran corazones y puertas. No puedo pensar en nada que sea un mayor obstáculo para el desarrollo del magnetismo personal.

Hay muy pocos que no pueden mejorar sus modales. Si crees que tú siempre actúas bien, simplemente analízate por unos días.

No te pongas áspero en el momento en que algo salga mal. En lugar de enojarte, sonríe. Deja que el otro se enoje y observa que te ves mejor que él.

Pequeñeces han sido la causa de asesinatos, de guerras. Cuando estás

enojado pierdes tu poder de razonamiento. Las cosas “insignificantes” tienen una estela muy grande.

Cada vez que veas a una persona con una personalidad amable, obsérvalo de cerca. Puedes aprender mucho de él. También observa a aquellos con una actitud áspera y grosera. Puede que seas culpable de algunas de las mismas cosas, pero en menor grado.

Un poco de elegancia en sus modales, un poco de refinamiento, un poco más de autocontrol marcarían una gran diferencia en la mayoría de las personas.

Los buenos modales juegan un papel tan importante en nuestras vidas que parece una pena que su importancia no se reconozca y se enseñe más plenamente en las escuelas y colegios; también que los padres no den a sus hijos el ejemplo y lo enseñen en el hogar.

Una persona puede ser muy educada, pero si es ruda y grosera, no causará una buena impresión en aquellos que conozca.

Un muchacho puede pasar muchos años en la escuela y la universidad y, sin embargo, nunca se le enseñarán las ventajas de cultivar una personalidad agradable. Es muy fácil adquirir el hábito de ser educado, amable y cortés con todos. Te ayudará mucho y no te costará nada. Te hará popular y te traerá felicidad.

La persona con una personalidad encantadora es más irresistible que la que tiene un rostro hermoso. Es capaz de lograr lo aparentemente imposible.

La personalidad ha conquistado hombres duros. Ha ganado grandes estadistas. Ha influenciado el destino de las naciones. Ha salido victoriosa donde la fuerza, el dinero, la belleza, el conocimiento y la riqueza han fracasado.

CUALIDADES DE UN CABALLERO.

Cuando Thomas F, Bayard se retiró de su cargo, el London Spectator dijo: "Lo que los ingleses más admiraban en el ministro saliente eran sus cualidades de caballero. Fueron esas cualidades, combinadas con su integridad y su capacidad general, lo que lo convirtieron en una figura tan interesante en la vida de nuestra nación.

Tenía la distinción personal, la dignidad en su comportamiento, la devoción al deber, el encanto en sus modales que son las mejores cualidades

de un caballero.”

Una persona puede tener una mala reputación; puedes pensar que sus puntos de vista están equivocados, que sus principios son malos, pero mientras estés en su presencia, su actitud elocuente te hará pensar que no puede ser cierto lo que has escuchado.

Muchos de los fueron a escuchar al difunto Bob Ingersoll, no creían en su filosofía, y se oponían completamente a todo lo que decía, pero a pesar de eso, fueron a verle, pagaron buen dinero para escucharle, lo aplaudieron y salieron pensando que, después de todo, quizá podía tener razón en algunas cosas. Quizás, cuando regresaron a casa, retomaron su opinión anterior sobre él; pero habían sido conquistados por su oratoria incomparable y su exquisito encanto de modales.

El viejo dicho siempre será cierto: "Nuestros modales dan a nuestras vidas toda su forma y su color", y que "de acuerdo con sus cualidades, ayudan a la moral, la suministran o la destruyen por completo".

El refinamiento, la gracia y el encanto son las armas del magnetismo personal. Pueden ayudarte o hacerte daño.

En esta época de ajetreo, bullicio y prisas, se está prestando menos atención a los modales que nunca antes. Es un caso de "quítate de mi camino". La gente anda con caras largas. No los ves sonreír. A la menor provocación, pierden el autocontrol y te gritan algo en forma apresurada. La regla de oro se practica muy poco. Pero si se practicara universalmente, ¡cuán diferente sería la vida! Nos enriqueceríamos, nos estimularíamos, nos alegraríamos y no nos costaría más que un pequeño esfuerzo.

Antes de cerrar este capítulo, quiero nuevamente aconsejarte que cultives buenos modales, y tendrás amigos y popularidad. Serás feliz y harás felices a los demás.

"El arte de agradar es el arte de subir en el mundo".

Juzgamos a una persona como lo vemos. Él es su propio anuncio ambulante. Mientras lo estudiamos cada palabra que dice, lo que viste, todo lo que hace, cada movimiento de su cuerpo es la clave de sí mismo. Al estudiar estas cosas en las personas, aprendemos qué clase de hombres y mujeres son.

Impresionamos a la gente de manera diferente. Algunos serán

impresionados favorablemente por un rasgo que a otros parecerá mal.

Para ser magnético y popular, debemos tener cuidado de no tener hábitos desagradables. No quieres que nada impida tu progreso.

Una persona tiene que tener cuidado no solo de lo que habla, sino de cómo habla.

"Hay un hombre que conozco", dice un amigo, "que emplea a un gran número de personas en el transcurso de un año y, sin embargo, nunca ve la cara de ninguno. Se sienta detrás de unas cortinas en su oficina y escucha la voz del solicitante cuando responde a las preguntas formuladas por su representante.

"Creo en la voz ", dice. "La voz no miente, como lo hacen los modales o la expresión facial general. No me importa lo que dice la persona. De hecho, nunca escucho sus palabras. Lo que quiero escuchar es el sonido de su voz, su entonación, su tono. Puedes ocultar tu carácter real por un tiempo por medio de tus acciones. Pero en tu voz Dios ha escrito infaliblemente tu verdadero carácter. Nunca me ha traicionado.” "

No hay duda de que estamos maravillosamente influenciados por la calidad de la voz. En el futuro se le prestará más atención a la voz que en el pasado. Simplemente no podemos agradar a una persona con una voz que irrita los nervios.

De todas nuestras cualidades físicas, la más importante son los ojos. Los ojos son el espejo del alma; y a través de ellos se revela nuestro carácter. ***Si una persona no puede mirarnos a los ojos, no podemos confiar en ella.*** Uno de nuestros grandes empleadores de hombres y mujeres dice que en su selección de postulantes a puestos es guiado principalmente por la expresión de los ojos.

"Allí leo honestidad o engaño, inteligencia o torpeza, valor o cobardía. Pongo poca confianza en un individuo de ojos furtivos, a pesar de que tenga todos los demás puntos a su favor. Una mirada directa de unos ojos claros y brillantes gana y compele respeto. Los ojos claros y honestos que indican una mente y un cuerpo sanos y vigorosos, son los más deseables entre los vendedores; atraerán clientes ".

Hay un viejo dicho que dice que los ojos no pueden mentir.

Un delincuente no teme que lo hagan confesar, pero si teme que su culpa

se muestre en sus ojos. Esa es la razón por la que no te mirará. Los policías entienden esto. Por eso enfrentan directamente a los criminales y los obligan a mirarlos a los ojos. Cuando son inocentes, prueban su inocencia allí mismo. Con sólo esta prueba, muchos policías han dicho a su jefe que un sospechoso no es culpable y que debería ser liberado.

Puedes enseñar a tus facultades a mentir, a tus modales a engañar, pero es difícil hacer que los ojos digan nada más que la verdad.

Los ojos necesitan entrenamiento, igual que cualquier otra parte del cuerpo. Tu personalidad mejorará enormemente con una mirada sincera y directa. Nadie puede lastimarte con sus ojos. Cuando hables con una persona, mírala directamente a los ojos

OTROS REQUISITOS PARA UNA PERSONALIDAD AGRADABLE.

Vemos a personas de las que inmediatamente decimos que están "encerradas en sí mismas". Una persona de este tipo nunca es del agrado de los demás. Uno de los primeros requisitos para una personalidad agradable es parecer que no eres consciente de que tienes una personalidad agradable.

Mientras caminas, hazlo con un aire de determinación. Nunca parezcas tímido. Si ves a alguien a quien conoces, no temas hablar primero. Puedes encontrarte con una persona y pensar que te está mirando y, que, sin embargo, no se ofrece a hablarte. Lo más probable es que no te haya visto. Si te vio, puede que haya estado tan absorto en sus pensamientos que, aunque te miró directamente a los ojos, estaba totalmente inconsciente del hecho. Esto es bastante posible. Así que no esperes a que el otro hable, habla tú. Nunca muestres timidez. Nunca camines por la calle con los ojos en el suelo o mires para otro lado cuando veas a alguien que creas conocer. Lo más probable es que piense que lo viste y desviaste la mirada a propósito. Esto te pondrá en una luz desfavorable.

Toda timidez debe ser superada. La persona tímida no parece natural. Parecerá rígida, fría, reservada, y, sin embargo, puede que sea todo lo contrario. Una persona llena de vergüenzas no mostrará su originalidad. Teme llamar la atención; Las personas de este tipo nunca atraerán la admiración. Su timidez cierra las puertas contra la admiración. Continuamente posponen lo que debería hacerse de inmediato. De esta

manera pierden muchas oportunidades que podrían haber aprovechado. La timidez ha sido la causa de la derrota de muchos hombres y mujeres por lo demás brillantes.

Las personas tímidas nunca tienen mucho magnetismo debido a su naturaleza retraída. Repelen a los amigos en lugar de atraerlos. Temen actuar como sienten. El resultado es que no son buscados, no importa cuán refinados sean. Hay personas fuertes con notable habilidad que, sin importar la ocasión, pronto se quedan solos. No desean ser rechazados, pero involuntariamente eligen sus condiciones. Estas mismas personas tienen las cualidades que los harían populares, pero no las han desarrollado. Otros que no tienen la mitad de sus calificaciones naturales los superan tanto en negocios como en lo social.

La timidez es una característica puramente mental. La mayor parte es causada por la imaginación. Cuando una persona es tímida, piensa que sin importar lo que haga o diga alguien está mirándolo o escuchándolo.

He curado a varios de mis alumnos por un método muy simple. Es este: No importa lo que estés haciendo, nunca veas si alguien te está mirando. Lo que sea que tengas que hacer, sigue adelante, hazlo y nunca pienses si te están mirando o no.

Por lo general, le pido a un alumno que haga algo a su manera, y le pido a varias personas que lo observen y le hagan comentarios sobre su torpeza. Luego muestro que su torpeza se debe al hecho de que está mirando a las otras personas en lugar de prestar atención a lo que está haciendo. En muy poco tiempo pierde esa torpeza por completo.

En lugar de evitar a la gente, hazte el hábito de siempre tener algo que decir. Cuando vayas a una fiesta o recepción, quédate en el "grupo" y sé uno de ellos. Está listo para hacer lo que el resto del grupo quiera hacer:

"Era muy tímido", dijo Sydney Smith, "pero no tardé en hacer dos descubrimientos muy útiles. Primero, que toda la humanidad no estaba exclusivamente ocupada en observarme y que toda esa vergüenza no era de ninguna utilidad; y segundo, que el mundo tenía muy “buena vista”, y pronto estima a un hombre en su verdadero valor. Esto me curó.

No puedes ocupar el lugar que te corresponde hasta que hayas vencido tu timidez. Al principio te resultará un poco difícil, pero cada vez que te conquiste, cuando notes una tendencia a evitar hacer algo que deberías hacer,

te resultará más fácil la próxima vez.

Pronto verás que no hay razón para ser tímido y que la audacia logrará mucho más.

Lo siguiente te ayudará si lo memorizas:

Soy un hijo libre y poderoso de Dios. Soy un príncipe o una princesa por derecho propio, heredero del rey de reyes. Soy igual a cualquiera.

Entonces nunca te sentirás inferior a nadie. Nunca temerás que te critiquen o se burlen de ti. No temas a la opinión pública ni a lo que otros puedan decir o pensar sobre ti.

Tenía como estudiante a un hombre que estaba obligado a estar ante el público una gran parte del tiempo. Era naturalmente muy sensible y sufría mucho por lo que otros decían de él. Había intentado varios métodos para superar esta debilidad, pero no lo había logrado. Finalmente, después de casi llegar a la desesperación, vino a mí y me dijo:

"Profesor Dumont, quiero que me cure de mi torpeza y me enseñe cómo actuar, para que no me ridiculicen y critiquen todo el tiempo. Parece que no importa lo que haga, cometo alguna torpeza. ".

Le dije: ¡Eso será muy fácil de lograr!

Mi primera instrucción fue que fuera completamente indiferente a la opinión de la gente sobre él; que ignorara lo que dijeran o pensaran sobre él.

Después de la primera lección, su timidez comenzó a desaparecer y, en poco tiempo, quedó completamente libre de ella. Actuaba de forma natural, y hacía lo que creía correcto en lugar de preguntarse qué pensaría o diría la gente de él.

Una joven, infeliz, torpe, cohibida y torpe se transformó en una joven grácil, atractiva y equilibrada que podía conocer a extraños con perfecta compostura y comportarse con facilidad y gracia en cualquier sociedad. Primero le hablé acerca de sus posibilidades, y la insté a vencer la debilidad que había sido la causa de su infelicidad.

Luego le pedí que repitiera lo siguiente al menos diez veces al día:

Voy a conocer gente como si fueran seres humanos, no jueces en un juicio. No me voy a preguntar si les voy a agradar; aunque al principio me preguntaré por un instante si ellos me van a agradar a mí.

Esto ayudará a cualquiera que padezca de inseguridades. El único gran

secreto para curar la timidez es alejar tu mente de ti mismo. Nunca pienses en la impresión que puedes estar causando a alguien. Simplemente sé tu propio ser natural y serás más atractivo. Siempre trata de ser original. La originalidad hace que la persona más aburrida sea interesante.

Algunos puntos para recordar:

Forma el hábito de decir cosas agradables a los demás.

No busques las fallas de una persona; busca sus rasgos buenos.

Si alguien te ha hecho mal, olvídalo. Está siempre listo para perdonar.

Nunca podrás ser magnético mientras guardes rencor o tu espíritu se niegue a perdonar.

Nunca serás popular si buscas lo malo en lugar de lo bueno en los demás.

Intenta ser bondadoso y alegre.

Está siempre listo con una sonrisa y alguna palabra agradable para aquellos que necesitan simpatía.

10. EL MARAVILLOSO PODER DENTRO DE NOSOTROS.

Puedes hacer todo lo que has soñado o imaginado si pudieses utilizar todo el poder dentro ti.

Esto puede sonar imposible a algunos. Estaba en un teatro donde un hipnotista estaba actuando cuando escuché por primera vez este pensamiento. El hipnotista vio a un hombre que demostraba dudar de él. El hipnotista le dijo:

"Amigo mío, veo que dudas de lo que acabo de decir".

"Así es ", dijo el hombre.

"Amigo, voy a probar que puedo hacer lo imposible. ¿Ves a ese joven sentado a tu lado? ¿Crees que me sería posible poner su cabeza en una silla y sus pies en otra silla, y que luego cinco hombres se paren sobre su estómago? "

"No, señor, eso sería imposible, ya que no es más que un joven frágil".

El hipnotista dijo: "De acuerdo. ¿Y ustedes consideran esto algo imposible de hacer?"

"Sí, señor" fue la respuesta.

El hipnotista pidió al joven que pasara al escenario. Lo hipnotizó, y puso su cabeza en una silla y sus pies en otra.

Pidió a seis hombres del público, todos de buen tamaño, que se pararan sobre el muchacho, lo que hicieron sin causarle ningún daño.

Esto sólo muestra lo que te sería posible hacer si tan solo pensaras que puedes hacerlo.

Mientras está bajo la influencia del hipnotismo el sujeto pierde el control de sus facultades mentales. El hipnotista gana ese control y puede hacer que el sujeto haga cualquier cosa de lo que forme una fuerte imagen mental.

Si este joven pudo soportar seis hombres mientras estaba bajo la influencia de hipnotismo, podría hacerlo en su estado natural si pudiese pensar que puede. Podrías buscar en todo el mundo y no encontrar a un hombre tan fuerte que pudiese repetir la hazaña de ese joven. ¿De dónde vino el poder para hacerlo? El hipnotista no podía haberle transmitido este poder.

Debió de haberlo tenido dentro de sí; de hecho, lo tenía. El hipnotista solo le hizo usarlo.

Este ejemplo se ofrece para mostrarte que tienes maravillosos poderes latentes que, si aprendieses a usarlos, podrías hacer cosas maravillosas.

Todos tenemos un gran poder dentro de nosotros. Solo hace falta alguna emergencia para sacarlo. Ha habido casos en que inválidos de años se levantaron y caminaron cuando la casa se incendió y sabían que no había nadie cerca para ayudarlos, escapando de una manera que solo los más fuertes podrían haberlo hecho. ¿Cómo podían de repente tener ese poder?

Esto demuestra que tenemos un poder maravilloso dentro de nosotros sí tan solo pudiéramos manejarlo.

Tienes poderes internos que, si pudieras descubrirlos y usarlos, harían de ti todo lo que siempre quisiste o deseaste ser.

EL CONTROL DE NUESTRAS FUERZAS MENTALES

En el futuro, tendremos menos médicos físicos y más médicos mentales.

"Sabremos que alejando los pensamientos pesimistas, de amargura y de enojo, podemos evitar en gran medida la enfermedad y la desgracia. Comprenderemos que cultivar un estado de ánimo más amable y feliz, nos traerá salud y buena suerte.

Llegará el momento en que un médico mental podrá analizar el carácter de una persona y decir qué pensamientos son discordantes y viciosos y lesionan su personalidad.

Escuchamos personas que hablan de su destino. Los débiles son controlados por “*las fuerzas*”. ¡El fuerte controla las fuerzas! Las cosas solo tienen el poder sobre nosotros que les permitimos tener.

Cuando eres infeliz, y pasas angustiado, deprimido y preocupado, eso equivale a veneno mental. Deberías poder aliviarlo mediante procesos mentales.

En épocas anteriores no estábamos lo suficientemente avanzados para entender la filosofía de amar a nuestros enemigos, pero ahora podemos entenderla. Si los odiamos somos nosotros los que sufrimos. Si los amamos somos los beneficiarios. Al cambiar los pensamientos de odio por amor, hacemos un amigo en lugar de un enemigo. El amor no puede hacer un enemigo. Un enemigo nos puede hacer mucho daño. Somos los ganadores,

¿lo ves?.

Es un hecho científico que las cualidades que tratamos de ver en otro, las encontramos. Si estamos buscando cualidades nobles, limpias y verdaderas, esas vienen a juntarse con las nuestras, siempre que las tengamos. Pero si mostramos nuestras cualidades malas, es probable que las obtengamos también de los demás.

Si somos mezquinos, celosos y envidiosos, mostrando nuestro lado bestial, estos son los rasgos que vemos en los demás.

Los pensamientos se cristalizan en cosas reales. Lo que sentimos en nuestro corazón, albergamos en nuestra mente, pensamos, soñamos, con el tiempo se desarrollarán desde estas diminutas semillas hasta alcanzar su pleno crecimiento. Odiar a alguien no desarrollará tus cualidades amorosas. Una semilla de venganza no puede traerte más que problemas. Si queremos tener amigos, debemos ser amistosos. Si queremos amor, debemos tener amor.

Todo lo que envíes a otro, obtendrás de ellos el mismo tipo de cualidades. Hay una ley que regula el pensamiento, que funciona de forma tan verdadera como cualquier otra ley.

En la India, los yoguis desarrollados dicen: "Si un hombre me hace mal a propósito, le devolveré mi amor inquebrantable; en cuanto más mal venga de él, más bien saldrá de mí ".

La persona desarrollada del futuro comprenderá cuán dañinos son los pensamientos discordantes, y no pensará más en dejarlos entrar en su mente que en tomar un veneno mortal.

Tu carácter actual es el resultado de la vida que has vivido. Un adepto a la lectura del carácter no tiene que investigar en tu pasado para desenmascarar tus rasgos reales. Es capaz de leer de un vistazo tus pensamientos y deseos.

Cuando vemos una cara cansada y amarga, se puede decir que el dueño de la cara nunca pensó en la belleza y la alegría, sino que vivió una vida egoísta y viciosa.

Cuando vemos un rostro que muestra una disposición agradable y amena, sabemos que esa persona ha vivido una vida desinteresada y armoniosa.

Escuchamos a la gente decir: "¿No tiene él o ella suerte? Nunca tuvieron problema alguno en sus vidas". Puede parecer así, pero la razón es que no han dejado que todo perturbe su ecuanimidad. Han vivido y endulzado la vida. Su naturaleza es armoniosa y, por lo tanto, no son discordantes. Nunca hablan nada más que el bien de los demás y, a su vez, nadie habla más que bien de ellos. No hacen enemigos y, por lo tanto, no tienen otros que les quieran causar problemas.

Aquellos que los envidian son probablemente malhumorados, feos y de disposición cruzada. Continuamente malinterpretan a los demás y se malinterpretan a sí mismos. Sus vidas son discordantes y atraen todo discordante.

Es imposible albergar odios secretos, celos, rencores y estar siempre buscando venganza, sin resultar lastimado. Este tipo de gentes se preguntan por qué no le gustan a nadie. Por qué son impopulares. Por qué su compañía nunca es deseada. Nunca piensan que la causa yace en sí mismos. Sus vengativas y feas radiaciones matan su magnetismo.

Si quieres ser magnético y popular, debes irradiar pensamientos amables, serviciales, comprensivos y amorosos, y sentirte amigable con todos. Que no quede lugar en tu ser para la amargura, el odio o la envidia.

Nunca intentes obtener algo que no te pertenezca; algo a lo cual no tengas derecho. El ser humano del futuro se dará cuenta de que los pensamientos discordantes, y el aprovecharse de otros, solo pueden causar daño y nunca un beneficio duradero. Comprenderá completamente que la ley lo ajusta todo. Que no paga el tratar de engañar a la justicia, a la equidad, a la honestidad; y que paga ser desinteresado. Hará lo correcto porque le traerá sólo cosas buenas: alegría, paz y prosperidad. Aprendemos el significado de la regla de oro cada año. Llegará el momento en que solo pensaremos en hacer lo correcto en lugar de hacerlo mal.

11. MAGNETISMO VITAL

Todos ustedes deben comprender que sería muy dañino si todos tuvieran un gran poder magnético y lo utilizaran con el propósito de obtener control sobre los demás y de obligarlos a cumplir sus deseos. La naturaleza entiende esto y tienes que ser capaz de saber cómo usar el poder antes de tenerlo.

Hay algunas personas que tienen poderes mentales tan fuertes que les da un control inmediato sobre los demás. Estas personas usan su poder hasta cierto punto, pero si supieran más del magnetismo personal, podrían lograr mucho más. La persona con menos poder mental, si estudia estas lecciones, podrá lograr más que la que tiene un poder fuerte sin desarrollar.

Muy a menudo me preguntan: "¿Crees que las personas podrían desarrollar magnetismo si fueran incapaces de usarlo correctamente?"

"Mi respuesta es: "Puedes desarrollarte mucho a ti mismo, pero tú mismo tendrás que determinar si eres capaz de tener un gran conocimiento ".

Todos podemos volvernos magnéticos e influir en algunas personas. Tu éxito dependerá naturalmente del desarrollo de tu organización mental y tendrás que hacer todo lo posible por conservar y acumular fuerza y detener cualquier hábito que lo debilite o empobrezca.

MÉTODOS DE CULTIVO DEL MAGNETISMO.

Que todo el mundo irradia fluido magnético es algo que ya no se puede dudar. Que este fluido magnético puede aumentar maravillosamente, lo sabemos. Los mejores métodos para hacerlo se encuentran en las siguientes instrucciones:

Los ojos son el medio por el cual comunicamos nuestra intención interna a otros, y por lo tanto, deberíamos tratar de que estos órganos se cultiven en la mayor medida posible. Usamos los ojos para expresarnos y, si realizas un examen detallado, verás que los ojos determinan la primera impresión, ya sea buena o mala. Puedes desarrollar ojos firmes, limpios y muy penetrantes mirándote en el espejo. Descubrirás que hay muy pocas personas que pueden mirarte a los ojos mientras te hablan.

Mírate al espejo y practica mantener los ojos fijos sin parpadear. Imagina que realmente miras a otra persona, una persona a la que quieres afectar por tu influencia. No solo mira tus ojos en el espejo, sino que

concentra tus pensamientos a través de los ojos.

Una vez tuve un estudiante que cambió en pocos días por medio del espejo. Siempre había tenido la costumbre de mirar hacia abajo cuando hablaba. Nunca miraba a nadie a los ojos.

En mi primera lección, le dije que se mirara en el espejo y sonriera.

"Ahora", dije, "¿te das cuenta de que tienes un par de ojos muy atractivos?".

Él dijo: "Veo que sí, pero antes no lo sabía".

Ese es el problema con la mayoría de las personas. No saben que los ojos tienen numerosos usos. Al realizar los ejercicios ten cuidado de no forzarlos o irritarlos. Justo cuando sientes que tus ojos se cansan, termina el ejercicio con una rápida mirada magnética en el espejo, como si acabaras de encontrarte con alguien que quisieras impresionar. Al principio, descubrirás que será difícil evitar que tus ojos parpadeen, pero podrás hacerlo en poco tiempo.

Al principio, probablemente no podrás seguir el ejercicio por más de un minuto, pero en poco tiempo verás que puedes mirar un objeto por largo rato. Esto hará que tu mente se concentre en el ejercicio. Verás que al contar los minutos hay un cierto grado de interés en ver cuánto tiempo puedes mantener tus ojos concentrados en el segundero sin parpadear. Otro buen ejercicio para poner más expresión en tus ojos mientras estás hablando con alguien es mirar fijamente a los ojos y decir cada palabra, como si fuera una prolongación visual. Nunca mires fijamente o te veas *“feroz”*, a menos que realmente quieras asustar.

Con un poco de práctica, puedes cultivar los ojos, pues puedes controlarlos como desees y puedes enfocarlos en un punto por un tiempo indefinido. Pero nunca los sobre-exijas o los canses demasiado.

MANOS Y DEDOS MAGNÉTICOS.

Si pudieses golpear suavemente a una persona en el hombro, y al mismo tiempo, concentrar tu mente en el contacto y deseando que se emita una corriente de su magnetismo hacia él, verás que, en muchos casos la persona experimentará una sensación de calidez o un shock notable como el de una batería eléctrica. No hay nadie que no sea susceptible al magnetismo, pero hay una gran diferencia entre las personas. Los que tienen una mente

poderosa solo pueden ser influenciados por otra mente extremadamente poderosa.

Antes de que puedas influenciar a otro, debes estar en una mente pasiva o abierta. Aquellos que piensas que podrías afectar menos serían los más fáciles de afectar. Nunca intentes influenciar a una persona cuando está excitada, nerviosa o con mucha ansiedad o problemas mentales. Si existen estas condiciones, intenta eliminarlas con simpatía, alegría y la seguridad de que todo saldrá bien al final. Cuanto más pasiva está una persona, más fácil es afectarla.

Las manos pueden convertirse en un medio poderoso para impartir tu fluido magnético a otros. Si tus manos son naturalmente suaves y sedosas, y transpiran libremente, es de gran ayuda, ya que el fluido magnético tiene una salida fácil. Pero si tus manos no lo son, debes frotarte con buen aceite todas las noches. También frótate las manos entre ellas por un buen rato: de esta manera se incrementa su circulación.

Esto las ablandará y refrescará, y hará que el fluido magnético fluya más libremente. Siempre que tengas la oportunidad de poner tus manos sobre una persona que deseas influir, debes hacerlo y, al mismo tiempo “desear” que le estás impartiendo un flujo de tu magnetismo. Esto despertará la fuerza dentro de ti y aumentará tu poder magnético.

PIES MAGNETICOS.

Probablemente será nuevo para la mayoría que las extremidades inferiores son de gran importancia en la aplicación de la fuerza magnética. A medida que usas tus manos, tus pies están lanzando corrientes de vitalidad que te están ayudando, aunque no estés consciente de ello.

Siempre hay una poderosa corriente magnética que fluye desde los dedos de los pies y algunas personas que no tenían manos han hecho cosas maravillosas con los dedos de los pies.

Es un hecho que los pies en general están bien adaptados para el flujo del magnetismo. Al estar protegidos por los zapatos, son naturalmente más suaves; al caminar, se vuelven más cálidos y húmedos y emiten el fluido vital con mucha facilidad. No necesitan ningún cultivo en particular. Todo lo que tienes que hacer es ser consciente de que son capaces de impartir la fuerza. Solo recuerda que tus pies harán su parte. Usa zapatos ligeros con medias

adecuadas. Nunca uses zapatos pesados que no den cierta libertad a sus pies. Cuanto más apretados estén los pies, más difícil será para la fuerza vital salir.

12. LA LEY DE LA ATRACCIÓN DEL PENSAMIENTO MAGNÉTICO.

LA CLASE DE PERSONAS QUE NOS GUSTAN

"El universo paga a cada quien con su propia moneda. Si sonríes, sonríe contigo. Si frunces el ceño, te fruncirán el ceño. Si cantas, serás invitado a compañías agradables. Si piensas, te juntarás con otros pensadores. Si amas el mundo y buscas sinceramente lo bueno en él, estarás rodeado de amigos amorosos, y la naturaleza verterá en tu regazo los tesoros de la tierra." Zimmerman.

Es natural que nos gusten las personas luminosas, alegres, brillantes y serviciales.

Los quejumbrosos, los buscadores de defectos, y los calumniadores nunca son del agrado de nadie. Nos gusta la gente que busca lo bueno, no lo malo. Las personas con lenguas viperinas, los chismosos, los ociosos, los que pierden los estribos y se enojan por todo, desarrollan naturalezas feas y nunca son queridos.

Es más difícil acostumbrarse a buscar lo bueno y lo bello que lo contrario, aunque a veces parezca más fácil hacer lo incorrecto que lo correcto. El gran secreto de la gente contenta y de la gente descontenta es que los primeros buscan todo lo que es alegre y brillante, y los segundos todo lo oscuro y sombrío.

Siempre hay un lado más brillante y un lado más oscuro. Siempre busca el lado más brillante. Tendrá gran influencia en tu carácter, en tu felicidad, prosperidad y éxito en la vida en general.

Siempre hay una luz detrás de la oscuridad. Búscala. La verás. Piensa pensamientos útiles e inspiradores y verás muchas cosas desde una perspectiva diferente. Puedes transformar tu carácter en un tiempo notablemente corto.

Escuchamos a la gente decir: "Yo podría ser feliz si mis circunstancias fuesen diferentes." Yo digo positivamente que las circunstancias tienen poco que ver. Es tu temperamento, tu disposición lo que te hace disfrutar o no disfrutar.

Piensa en personas que son muy infelices. Podemos verlos quejarse de las circunstancias, de los tiempos difíciles, de la falta de riqueza, aun cuando estén mucho mejor que muchos.

Si has tenido la costumbre de quejarte de tu negocio, o hablar mal de los demás, simplemente intenta lo contrario. Asume un aire próspero y alentador y pronto verás una salida a tus dificultades, un cambio en tu condición.

Recuerda al principio, al final y todo el tiempo, que quien es fuerte y positivo no habla ni piensa negativamente. Nunca se deja sentir el "No puedo", sino que siempre siente el "Lo haré".

"***Pensando en las enfermedades,***

el alma irritable, crea los males temidos"

EL VALOR DE LA ALEGRÍA.

La persona exitosa es alegre y tiene esperanza. Tiene una sonrisa en su rostro y enfrenta todo lo que venga de la misma manera.

La persona alegre está creando nuevo poder, mientras que el pesimista está destruyendo su poder.

No hay nada que te ayude tanto a enfrentar los giros difíciles en el camino, te endulce la vida y elimine la monotonía, como una disposición luminosa y optimista.

Dos personas pueden tener prácticamente la misma habilidad, pero si uno es un pensador alegre mientras que el otro está abatido y triste, el primero lo dejará muy atrás.

La alegría es un tónico para la mente. Disipa la fricción, las preocupaciones, las ansiedades y, a menudo, convertirá las experiencias desagradables en experiencias agradables.

Puedes hacer tu mejor trabajo solo cuando estás en un estado mental alegre. Cuando está fuera de control, toda tu maquinaria física está fuera de servicio. Debería ser tu plan seguir la siguiente filosofía:

Intenta todo lo que puedas que nada te moleste y toma todo lo que ocurra como que es para bien. Cree que esto es tu deber y que no hacerlo es un error.

La próxima vez que salgas a caminar haz el propósito de mirar a todos los que puedas. Mira cuántos parecen ser felices. Nota la expresión de mal

humor en la mayoría.

Puedes hacer de la vida una ronda continua de tristeza, en lugar de alegría y felicidad. Cuán pocos son los que traen más luz a nuestras vidas, los que dispersan alegría y felicidad dondequiera que vayan. ¡Es tan raro ver una de estas caras alegres a las que todos se sienten atraídos!

Adquiere el hábito de verte agradable, de irradiar alegría donde quiera que vayas. Esto te hará más feliz que tener muchas casas o cualquier tipo de propiedad. Es gratis. Todo lo que tienes que hacer es desarrollarlo. Tu habilidad para irradiar luminosidad aumentará enormemente tu poder.

Realmente no es difícil transformar una disposición sombría en una alegre. Una cara verdaderamente alegre no es más que el reflejo de un gran corazón glorioso.

No puedes “parecer” algo a menos que lo sientas.

UNA MANERA SIMPLE DE DAR ALEGRÍA.

Interésate por lo que está sucediendo en el mundo alrededor tuyo. Interésate por los que te encuentres. Intenta que se abran contigo. Sé amable con todos. Todo esto te ayudará a desarrollar alegría. Nunca descubriremos qué es bueno y noble en los demás hasta que encontremos cualidades similares en nosotros. Haz que las personas piensen que están bien, y pensarán que estás bien.

Es realmente maravilloso el efecto que un estado de ánimo alegre puede tener en una multitud, o en una reunión de personas melancólicas y depresivas. Déjalo entrar en una habitación donde la conversación está aburrida y donde la gente se sienta tensa. Inmediatamente todos los presentes cambian a un espíritu alegre. Sus lenguas se sueltan, y casi instantáneamente toda la atmósfera vibra con alegría y buen humor.

Sabemos que las plantas necesitan luz solar, pero no entendemos que nosotros también necesitamos disposiciones brillantes y luminosas. Te dará buenos dividendos cultivar más sol en tu vida. Es difícil estimar el inmenso valor de una disposición luminosa. Actúa como un imán para atraer las cosas buenas de la vida.

"En cada persona que se te acerque, busca lo que es bueno y fuerte. Honra eso, regocíjate en ello; y, mientras puedas, trata de imitarlo, y tus fallas desaparecerán como hojas muertas cuando llegue el momento". Ruskin.

Di para ti mismo:

“Nunca hablaré de forma desagradable de nadie. Si no puedo ver algo bueno, no veré nada y no diré nada.”

Notarás que hará una diferencia maravillosa en ti. Rápidamente comprenderás lo diferente que ves la vida. Podrás ver la alegría y la paz en todas partes. Si adquieres el hábito de mirar el lado positivo de todo, habrá pocos problemas que te molesten.

Una gran cantidad de caracteres encantadores están ocultos bajo una máscara por el hábito de hacer comentarios cínicos. Esto mantiene fuera de vista tu ser feliz, alegre y saludable.

"Supera la marea tenebrosa, hay un brillo resplandeciente de sol esperando al otro lado"

No nos damos cuenta de que cuando estamos hablando de nuestro negocio, de nuestra mala salud y, en general, estamos atrayendo estas influencias. Por otro lado, pensemos y hablemos lo contrario, y atraeremos lo contrario. Nos convertiremos en positivos, vitales, magnéticos.

Los pensamientos negativos matarán la ambición. Hará de tu vida un fracaso. Mientras tengas estos pensamientos nunca serás poderoso o magnético. La persona negativa es un esclavo, mata la confianza en sí mismo en lugar de aumentarla.

La posición de una persona en la vida está determinada por su fe en sí mismo, su confianza en sí mismo. Nunca avanzarás hasta que creas que puedes. Nunca pienses que alguien es mejor que tú. Nunca te pongas un límite. Acaba con todos los pensamientos negativos. Piensa en ser poderoso.

"Puede lograrlo quien piense que puede", es un dicho que siempre será cierto. La persona decidida hace un camino por el que otros lo siguen. Se ríe de las barreras que detienen a los demás y las salta como si no fueran nada.

Lo que tú quieres es cultivar una profunda convicción. No dejes que la opinión de todos te cambie. Tienes una mente propia, úsala. Si dejas que la opinión de todos te afecte, no tendrás una convicción profunda. Tus pensamientos no serán respaldados por tu confianza.

La mayoría de las personas no son capaces de tener una convicción profunda. Son superficiales. Son fácilmente cambiados por otros

pensamientos. Sucumben al primer argumento. Están siempre en el medio, nunca en un lado de la cerca ni en el otro. Siempre están dispuestos a estar de acuerdo con el otro en lugar de hacer que el otro piense como ellos. No tienen espina dorsal.

Tú debes querer cultivar positividad y decisión en todo lo que haces.

Si no tienes el poder de respaldar tus resoluciones, nadie tendrá confianza en ti. A menudo oyes a la gente decir: "Oh, creo que es una buena persona", pero por su tono puedes decir que no están del todo seguros. Debes querer actuar para que no haya dudas en la mente de nadie de que “eres buena persona”.

Debes desear inspirar confianza en aquellos con quienes te encuentras.

Debes querer que crean que son algo, que son capaces de hacer cosas importantes.

Para lograr algo que valga la pena tienes que tener una profunda convicción de que puedes lograr cualquier cosa que emprendas. La determinación debe ser fuerte. Una persona así tiene una influencia que equivale a algo. No es fácilmente cambiable para que sea como otro que tiene opiniones diferentes.

Una vez que comprendes el hecho de que puedes ser lo que deseas ser; que puedes lograr lo que intentas si cultivas el poder de la afirmación y tienes presente de manera persistente el pensamiento de que vas a lograr lo que deseas, podrás cambiarte a ti mismo en poco tiempo. Puedes realizar tus sueños más elevados.

Recuerda que si tu Creador ha implantado en tu pecho el deseo de hacer algo, también se ha asegurado de que tengas la capacidad de hacerlo.

Por otro lado:

No pienses en nada que no quieras que suceda.

No dejes que nada te haga infeliz o te deprima.

No dejes que nada altere tu armonía.

13. POR QUÉ SOMOS JUZGADOS POR NUESTROS PENSAMIENTOS.

“Las acciones hablan más fuerte que las palabras.” Este es un dicho antiguo, pero verdadero.

Formamos nuestras opiniones sobre los demás por lo que dicen de otros, más que de lo que nos dicen. No podemos esperar que digan nada en contra de nosotros. Ni por un minuto pienses que solo se te juzga por lo que dices, o por el pasado que has contado.

Una mente es capaz de transferir pensamiento a otra. Por lo tanto, lo que realmente piensas de ti mismo se transfiere a los demás y eso es lo que piensan de ti. El tipo de pensamientos que tienes es detectado por los demás. Tu carácter es juzgado por tus radiaciones y se te estima en consecuencia.

Conocemos a alguien y pronto formamos una impresión de él, y nos es muy difícil cambiar esa impresión. Si expresamos esta impresión a otro, podrían tratar de cambiarnos, pero sería difícil hacerlo.

"Lo que eres habla tan fuerte, que no puedo escuchar lo que dices".

Cualquier cosa a lo cual dediques tus pensamientos, llegas a asemejarte a ello; se dibuja en tus rasgos, tus ojos, rostro y modales. El lector de caracteres puede distinguir al médico, al abogado, al empleado. Puede decir cuál ha sido el pensamiento dominante de sus mentes.

Todo aquello en lo que concentras tu mente se representa en tus modales, tu rostro y tu conversación. Tus secretos pueden ser leídos por la persona calificada. Probablemente nunca te has dado cuenta que es posible leer en tu cara y tus modales el registro de sus pensamientos; que en tu cara quedan escritos los registros de lo que ha estado sucediendo en tu mente durante años. Probablemente has imaginado que tus pensamientos sólo los conocías tú mismo, pero están escritos en lo que eres. Realmente no puedes esconder nada.

Toda nuestra acción dice lo que somos.

Coloreamos la atmósfera con nuestras radiaciones. No podemos pretender ser algo que no somos. La gente nos juzga por lo que somos, y no por lo que pretendemos ser.

Una persona puede parecernos muy agradable, simpática y considerada, pero si de verdad no siente eso por nosotros en su corazón; si sus pensamientos son antagónicos o hay un resentimiento interno, y no es lo que pretende ser, nuestro instinto nos lo revela. Vemos a través de la máscara y el pretexto, y en lugar de que nos engañen, la persona se engaña a sí misma.

Si supieras la verdadera opinión de los demás con respecto a ti, a menudo te sorprenderías. Muchas personas han tratado de causar una buena impresión, y creen que lo hicieron, cuando de hecho han dejado una impresión muy pobre.

En este agitado mundo siempre hay alguien que, si lo dejas, puede proyectar una sombra oscura sobre ti, deprimir tu alegría; aplastar tus aspiraciones; aplastar tus esperanzas. Te causarán dolor y sufrimiento por su sarcasmo cruel y malicioso; sus críticas poco generosas; sus pensamientos de envidia y celos; odio; enfado; deseo de venganza.

La persona que está perdida en la vida quiere compañía. No quiere que los demás sean diferentes a él. Si nos asociamos con buenas personas, nuestro bien se manifiesta. Si nos asociamos con personas mezquinas y despreciables, estas cualidades se ponen de manifiesto.

Por lo tanto, te corresponde tener cuidado con quien te asocias.

TEN CUIDADO CON TUS PENSAMIENTOS.

No tengas pensamientos de miedo.

No tengas pensamientos de duda.

No tengas pensamientos de fracaso.

No tengas pensamientos de maldad.

No tengas pensamientos de enfermedad

En su lugar:

Ten pensamientos amables.

Ten pensamientos de caridad.

Ten pensamientos de salud.

Ten pensamientos de amor.

Ten pensamientos de éxito.

Ten pensamientos de alegría y de esta manera, atraerás luz y alegría.

Los pensamientos de odio atraerán tristeza y sombras.

Sé uno de los ayudantes del mundo y trata de aligerar las cargas de los demás.

Nuestros pensamientos traen nuestro éxito.

"El que se atreva a afirmar el Yo,

Puede esperar tranquilamente

Mientras el destino se apresura

A cumplir sus peticiones con provisión segura. "

Tu Creador quiere que tengas éxito. Él no te puso limitaciones. Él no te colocó en ningún ambiente del que no puedas salir. No eres la víctima de las circunstancias. De una u otra manera eres responsable de tus circunstancias. Pensar lo contrario socava y debilita y es la causa de incontables fracasos y de mucha pobreza y miseria en humanidad.

Tu pensamiento natural es el de dominio sobre las fuerzas, y si has sucumbido es a causa de tu debilidad. Tu derecho de nacimiento son las riquezas, la felicidad y la libertad, y si no son tuyas es porque en vez de pensar en ellas has pensado en lo contrario, y has atraído hacia ti la pobreza, la esclavitud y la miseria.

Te es imposible hacer nada que no crees que puedes hacer; pero no hay nada imposible cuando crees que puedes.

¿Puedes esperar tener éxito mientras piensas, hablas y actúas como un fracaso? Olvida que existen palabras como "no puedo" y "destino" y "duda". No puedo pensar en nada tan dañino para el éxito como el pensar que eres débil; que te falta habilidad.

La gran mayoría de fracasos son causados por personas que dudan de su habilidad. A los jóvenes se les debe enseñar a no dudar de nada de lo que emprenden. La duda es un asociado de la desgracia.

Es inútil querer ser algo, pero pensar todo el tiempo que vas a ser algo diferente. Lo que quieres ser, piensa que vas a serlo. No entretengas ninguna otra idea ni por un minuto. Nunca serás diferente del concepto que tienes de ti mismo.

Tu éxito en la vida depende en gran medida de la impresión que causes en los demás; la confianza que tengan en nosotros; pero la confianza que los demás tienen en nosotros depende en gran medida de la confianza que

tenemos en nosotros mismos.

Por lo tanto, debemos creer en nosotros mismos antes de que podamos esperar que otros lo hagan.

Hay un cierto aire “mágico” sobre los maestros, abogados, vendedores, comerciantes, etc., realmente exitosos. Podemos aprender mucho mirando a los demás. Cada vez que ves a alguien que es una fuerza en los negocios, míralo de cerca. Puedes aprender valiosas lecciones.

EL ENCANTO QUE AGRADA

Recibimos nuestro mayor deleite cuando agradamos a los demás; es nuestro deber dar placer a los demás, tratar de hacer del mundo un lugar mejor y más feliz para vivir. Cuando ayudamos a otros, nos ayudamos a nosotros mismos, ya que todo lo bueno que hagamos se nos devolverá. Le sonríes a la gente y te devolverán la sonrisa. Te gustan las personas a las que les gustas. Te gustan las personas que brindan alegría y brillo.

El primer requisito para adquirir el encanto que agrada es creer en la bondad de la humanidad; creer que esta quiere hacer lo que es correcto y si se equivoca es en gran medida el resultado de la ignorancia.

Nadie puede hacerte inteligente o capaz. Tienes que hacerlo tú mismo. Puedes leer todos los libros sobre cómo ser culto al hablar, pero nunca te harán un buen conversador a menos que intentes mejorar tus poderes de conversación.

14. DESARROLLO DEL CARÁCTER MAGNÉTICO.

Nuestros grandes filósofos nos dicen que lo más grandioso del mundo es el carácter. Pero es algo que se enseña poco y, como resultado, encontramos muy pocas personas con carácter real. Apenas si conocen el significado de la palabra carácter. Los padres gastarán grandes sumas de dinero para enviar a sus hijos a la escuela y a la universidad, pero no se les enseña cómo y por qué se debe desarrollar su carácter. Un niño pequeño es muy fácil de entrenar si está dirigido adecuadamente.

TU DEBILIDAD.

Ninguno de nosotros es perfecto, así nos dicen los filósofos y sabemos que es verdad. Pero ellos no nos dicen que no podemos llegar a serlo. ¿Estás tratando de perfeccionarte? ¿Intentas fortalecer tus facultades deficientes? Puedes llegar a convertirte en su ser bien equilibrado, integral; ¿no crees? Entonces, ¿por qué no hacerlo? Te ayudaremos todo lo que podamos.

Tus debilidades se muestran más prominentemente que tus cualidades fuertes, porque las personas buscan tus puntos débiles en lugar de tus puntos fuertes. El problema con la mayoría de las personas es que tienen debilidades y no lo saben. Sus defectos pueden ser muy pequeños; pero si los ponen en desventaja son muy importantes, porque interfieren con sus resultados y evitan que avancen en el mundo.

Muchos se sienten peculiares en algunos aspectos; sienten que ciertos rasgos de su carácter fueron heredados de sus padres. Pero solo porque tus padres tengan rasgos peculiares, no significa que tu deberías tenerlos. Por supuesto, tendrás sus mismas tendencias a menos que elijas cambiarlas.

Pero si piensas que eres peculiar, serás peculiar. No podrías ser de otra manera. Somos exactamente como parecemos ser. Lo que pensamos es lo que somos. Cuando piensas en tus defectos los haces crecer, al preocuparte por ellos. La verdad es que la mayoría de las anormalidades y peculiaridades de la gente son mayormente imaginarias, o al menos, enormemente exageradas por la imaginación. La gente piensa tanto en ellas que les parecen reales.

La forma de corregirlas es pensando en tus cualidades e ignorando tus

defectos.

Si tienes el hábito de pensar que eres peculiar, adquiere el hábito de pensar que eres normal.

Afirma: "No soy peculiar. Estas aparentes *idiosincrasias* no son reales. Fui hecho a imagen de mi creador, y un Ser Perfecto no puede tener imperfecciones; por lo tanto, mis imperfecciones no pueden ser reales, ya que la verdad de mi ser es real. No puede haber anormalidades en mí a menos que las produzca en el pensamiento, porque el Creador nunca me las dio. Nunca me dio una nota discordante, porque él es armonía.

Al tener este pensamiento en tu mente de forma persistente, no pensarás en tus gestos o acciones anormales, y estos desaparecerán, y pronto verás que te pareces mucho a las demás personas.

"CÓMO CULTIVAR LA BELLEZA MAGNÉTICA".

Hay personas que se consideran muy poco atractivas, aunque tienen tanta belleza magnética que son grandes favoritas “sociales”.

Es un hecho absoluto que una muchacha con un rostro poco atractivo y con una expresión fea, puede, si es sincera en su corazón, transformarse hasta parecer hermosa a todos los que la conocen, si forma el hábito de mantener en su mente el pensamiento de belleza.

No solo un pensamiento superficial de belleza física, sino un pensamiento profundo del corazón y el alma de la belleza. El tipo de belleza que supera con creces cualquier otro tipo de belleza proviene de un corazón amablemente servicial y un deseo de alegrar la vida de los demás; de dispersar la luz y el buen ánimo aquí y allá. Cuando esto se hace, el rostro se ilumina y se hace bello. Es imposible evitar que un carácter hermoso afecte la vida y la haga hermosa. Expresamos exteriormente lo que expresamos interiormente; nuestras emociones, modales y conducta dependen de nuestro pensamiento.

Si eres como deberías ser, no puedes evitar ser dulce y atractivo. La belleza más preciada está al alcance de todos.

Debes tener cuidado con lo que se almacena en tu cerebro. No debes permitir que cualquier cosa pueda entrar a tu cerebro. No dejes entrar nada que no te dé carácter y fuerza. Forma el hábito de revertir todas las circunstancias desfavorables y todas las declaraciones negativas con las que

te enfrentas cada día. Si lo haces, rendirás al mundo y a ti mismo un gran servicio.

CUIDADO CON LO QUE REPITES

Por ejemplo, supongamos que alguien viene y te dice una mentira acerca de otra persona; tú crees que es la verdad y lo repites a otros. Más tarde descubres que era mentira; pero, probablemente ya has herido a una persona inocente.

Si escuchas algo acerca de otra persona, piensa en esto, pero no des por hecho que la persona es culpable o inocente. Puede ser cualquiera, pero tú no sabes cuál.

Si es posible que afecte a personas que te interesan, es tu deber protegerlos. Pero puedes hacer esto sin dañar a la persona. Nadie debe ser condenado antes de haber tenido la oportunidad de demostrar su inocencia.

Recuerda siempre:

"Las cosas que no te conciernen de manera alguna, no deberían recibir tu atención". Evita que entren en el cerebro. Tienes suficientes cosas importantes que almacenar sin perder el tiempo con las que no son importantes.

Controla la puerta de tu cerebro y sé el juez de lo que debe ingresar, y de lo que permanecerá fuera. Ve la verdad y nada más que la verdad.

Si tienes una posición de confianza, o si las personas dependen de ti, no debes mostrar tu estupidez al confiar en la honestidad de los demás.

Los poetas y soñadores pueden escribir: "Si confías en tus semejantes, serán dignos de tu fe".

Pero esto, como te darás cuenta, no siempre es así. Confía en la persona promedio y tomará hasta tu último centavo y te dejará en la ruina. Un ladrón robará, no importa si uno confía en él, o no. A menos que puedas permitirte el experimento, no corras riesgos que no tengas que correr.

Hay más de cuatrocientos millonarios en este país que han subido de posiciones bajas a elevadas posiciones de confianza. Un estudio cuidadoso de sus vidas revelará la razón por la cual subieron y tuvieron éxito.

De todos los que comienzan en una posición determinada, solo uno de

cada doce tiene éxito.

No importa qué posición ocupes ahora, da tus mejores esfuerzos. Aquellos que suben con rapidez y alcanzan un lugar elevado muestran que son capaces de hacer cosas mejores.

15. EL SECRETO DEL PODER PERSONAL.

No puedes disfrutar de tus talentos hasta que los desarrolles y los uses. La persona que está activa encuentra la vida interesante. Se divierte a donde va. Si vive en la ajetreada ciudad, obtiene placer de estar en el campo; en el campo, ve las maravillas y bellezas de la naturaleza.

Cuando trabajas, te pones más en armonía con el Infinito. Intenta alegrarte de todo lo que haces. Intenta hacerlo lo mejor que puedas. Si tu empleador no puede apreciarlo, hay otros que sí pueden.

NO TE QUEJES

Si te quejas, es tu culpa. Tienes un remedio a la mano. El fuerte no se queja, es el débil. Puedes alterar tu condición en la vida si lo intentas. En lugar de quejarte, usa este tiempo para hacer algo. Si llevas todos tus agravios contigo, no tienes tiempo para el placer. En lugar de quejarte de tu entorno, ocúpate, cámbialo y mejora.

PARA PREVENIR LA IRA.

Cuando sientas que te enojas por algo que te han dicho, o comienzas a sentirte preocupado por algo, detente y comienza a respirar profundamente y descubrirás que puedes tranquilizar tu mente. Verás, la ira y la preocupación son productos de tu mente. Nadie que se enoje y se preocupe puede ver claramente. La mente se vuelve borrosa.

VICTORIA EN LA DERROTA

Quienes logran cosas en la vida encuentran que la vida vale la pena.

Todo lo que tratas de cumplir es un logro que te trae satisfacción. Y cuando haces cosas en las que no tienes éxito, esto debería estimularte a un mayor esfuerzo. Quien nunca ha sufrido la amargura de la derrota nunca ha saboreado la alegría de la victoria.

La siguiente experiencia real ilustrará lo que quiero decir: dos hombres experimentaron una brusca y repentina reversión de su fortuna. Uno quedó con apenas medios para vivir, y el otro perdió todo. El primero dio marcha atrás en sus problemas y se fue al campo donde decidió vivir de lo que había salvado de su naufragio. Rumió sobre sus desgracias; contó a las gentes cómo aquellas habían arruinado su salud; y un hombre perfectamente saludable y

fuerte se convirtió en un hipocondríaco.

El otro no podría haber escapado al campo incluso si hubiera querido. Reunió toda su fortaleza; todo su optimismo; toda su fe; y la fortuna volvió a él “montada en los talones” de sus problemas. Lo que parecía un desastre resultó ser lo mejor que pudo haber pasado. Si también hubiese escapado “al campo”, nunca habría tenido la fortuna y nunca habría probado la dulzura de arrebatar la victoria de las fauces de la derrota.

"Cualesquiera que sean los problemas que se te presenten, si los enfrentas con valor, pasarán como el viento ocioso y dejarán atrás la prosperidad de la cual solo son el heraldo".

El dolor y el desastre nos llegan a todos en algún momento de la vida. Pero hay una justa ley de compensación. La honestidad y la felicidad a menudo se desarrollan a partir de cosas que al principio eran tristes y desagradables.

LAS OPINIONES DE LOS DEMÁS.

"Lo que debo hacer es todo lo que me concierne, no lo que piensa la gente". Emerson.

Muchas personas son demasiado sensibles a la crítica del mundo. Pero las personas que han hecho cosas grandiosas han cumplido sus deberes a su manera, totalmente inconscientes de las opiniones de los demás. No fueron afectados en lo más mínimo por halagos o vituperios. Fueron guiados por su propia conciencia; y lo que esta les decía, ellos aceptaban que era lo correcto.

Tú debes ser más capaz que los demás de juzgarte a ti mismo. Ellos no conocen tu temperamento ni tu mente; tú los conoces mejor que nadie. No debes preocuparte por las alabanzas de los demás. Eres capaz de alabarte a ti mismo y decidir si has logrado todo lo que deberías. Las personas que se deprimen, que continuamente piensan que el mundo es cruel y desagradable y los que no se conocen a sí mismos y la posible alegría de su yo interior, son siempre fracasos. Su mente está tan llena de tristeza que la paz y el amor no pueden entrar. No han aprendido que de la lástima nace el amor; del amor nace la esperanza; y de la esperanza, la vida. Si no fuera por la tristeza, no podríamos apreciar la felicidad.

SERENIDAD.

La mayoría de las personas son tan cambiantes como el mar. Van hacia donde van las olas. Hay muy pocos que se quedan firmes como un muro de piedra y nunca se ven afectados por la tormenta. Deberías intentar más el permanecer igual aún en medio de la tormenta. Cada pequeño impacto deja su huella y te debilita un poco. La roca continuamente lavada por el mar se desgasta con el tiempo.

Al mantener tu serenidad, no te verás debilitado por preocupaciones o problemas, sino que podrás emerger fortalecido y alentado. El ser humano ha ganado este dominio siendo más fuerte mentalmente.

Mientras más serenidad tengas, más podrás controlar las fuerzas que dominan el mundo y menos te molestarán los problemas.

Hay hombres que han perdido tu dinero y sus amigos y, sin embargo, permanecen serenos e impávidos.

"Conserva tu conocimiento y tu valentía, y siempre serás rico, y si no te vuelves más rico no te empobrecerás".

No importa las pruebas por las que estés pasando, sé valiente; cultiva tu fortaleza y agradece lo que tienes y que tu condición no es peor.

No dejes que ni los problemas ni la pena sacudan tu calma ni oscurezcan tu fe. Recuerde que los quejumbrosos y los cobardes son los verdaderos indigentes del mundo.

16. CÓMO CULTIVAR EL ÉXITO.

Pídele a diez hombres que digan lo que creen que constituye el éxito, y cada uno tendrá una teoría diferente. Todo depende de su calibre mental y su perspectiva.

El éxito significa perfección. Y como no puedes esperar llegar a ser perfecto; no puedes esperar el éxito total. Por lo tanto, no se puede esperar lograr un éxito total; ni tampoco se puede ser un fracaso total. Tu éxito depende de tu poder equilibrado.

El éxito de una persona generalmente se juzga por el dinero que ha ganado. Pero es incorrecto juzgar el éxito según el estándar del dinero. Más bien, el éxito debería estar determinado por lo que has logrado.

Ganar dinero está bien, pero acumular riqueza está mal. Debes usar el dinero para hacer el bien en el mundo y no para causar pobreza y sufrimiento. Si ganas mucho dinero, pero no haces amigos ni haces nada bueno con tu dinero, eres un fracaso. Si no llevas una vida útil y ganas mucho dinero, eres un fracaso.

Te juzgas a ti mismo según lo que tú piensas -no según lo que otros piensan-. Tú eres un mundo en ti mismo. Estás obligado por tu propia visión y tu propio conocimiento.

Cuando pases al Gran Más Allá deberás rendir cuentas, y entonces no dependerás de nadie salvo de ti mismo. No importará entonces lo que otras personas dijeron o pensaron. Nadie podrá ayudarte entonces, así como nadie puede ayudarte ahora a menos que te ayudes a ti mismo. Nadie puede hacerte feliz sino tú mismo. Nadie puede tener éxito por ti. Entonces, no debes dejar que nadie te retenga. Tienes libre albedrío y no deberías estar sujeto a convenciones mentales. Piensa por ti mismo, y no permitas que otros piensen por ti.

El poder personal proviene de la independencia mental. La mayoría de las personas toman su pensamiento de los demás. Debes pensar por ti mismo y crear por ti mismo, si quieres tener éxito. Se diligente si quieres llegar a la cima. Ten una mente propia. Piensa por ti mismo. Haz lo que creas que es lo mejor.

Todos nuestros grandes hombres y mujeres han sido pensadores

independientes. No se juzgaban a sí mismos por ciertos estándares fijos.

Nunca sabes cuánto poder tienes hasta que esté completamente desarrollado. Tal vez puedas influenciar solo a uno y quizás puedas influenciar a cientos y miles. Pero nunca puedes influenciar a nadie hasta que tengas poder propio.

La mejor manera de desarrollar tus poderes es hacer todas las cosas lo más minuciosamente que puedas y apuntar a la perfección todo el tiempo. A menos que lo hagas, serás un fracaso. No importa lo que la gente piense, siempre y cuando tengas confianza de que estás haciendo lo mejor que puedes, y de que estás adquiriendo conocimiento y poder.

No podemos esperar que otros con sus conocimientos limitados nos juzguen correctamente.

Supongamos, por ejemplo, que Napoleón de niño, en su hogar corso, hubiese podido vislumbra el esquema de su vida y las deslumbrantes conquistas que logró. Supongamos que hubiese anunciado que ganaría un trono por su propio poder. ¿Qué habrían dicho todos? ¡Que estaba loco! Habrían intentado desalentarlo. Si eso realmente hubiera sucedido y hubiera aceptado sus consejos, no habría logrado lo que hizo y la historia de este mundo habría sido diferente.

Trata de asociarte con personas de mente grande. Es bueno escuchar a otras personas, pero no dejarse guiar por ellas. Nunca obstaculices tu intelecto. Nuestros grandes pensadores nos dicen que el mundo es nuestro. "El límite de tus poderes es el límite de tu propia mente, que se expandirá proporcionalmente a la forma en que la usas".

Mientras creas que algo está bien, mantén ese pensamiento incluso si hay miles que piensan exactamente lo opuesto. Tienes razón y ellos están equivocados. Numerosos ejemplos han probado esto en la historia, por lo que no será necesario que lo hagamos.

Valora las críticas y escucha los consejos, pero decide por ti mismo qué es lo mejor para ti.

En el tanto intentes lograr cosas mejores, ya estás teniendo éxito, pero tan pronto como dejes de intentarlo, te debilitarás.

Es probable que en tu camino te topes con desastres; enfréntalos valientemente y continúa. No permitas que los vacilantes, los que carecen de

inteligencia y valor, te detengan. Cuando hayas pasado al Más Allá, Al Gran Desconocido, que nadie te diga que fuiste un cobarde. Si tienes valor en tu corazón, el futuro no te reservará ningún terror.

LA RECOMPENSA QUE VIENE DEL PODER

El objetivo de todo conocimiento es usarlo; podrías tener todo el conocimiento del mundo, pero a menos que lo utilizaras, no te ayudaría.

Debes traducir tu conocimiento en uso práctico.

Si en el presente no puedes creer en tu propio poder para engrandecerte físicamente, puedes adquirirlo en unos pocos meses practicando las sugerencias en este libro. Dentro de poco te avergonzarás de tus dudas sobre ti mismo. Te auto-descubrirás y desarrollarás tu herencia total de poder personal.

"Creo en mí mismo"

Si trabajas para llevar a cabo esa creencia y justificarla, nunca te faltarán los dones supremos que la vida tiene reservados para ti.

"No temas a la grandeza ", dice Shakespeare. "Algunos nacen grandiosos, otros alcanzan la grandeza, y a otros la grandeza les cae encima ".

¿Cuál vas a ser tú? Naciste grandiosos. No hay nada que te impida alcanzar la grandeza si te esfuerzas; y si procedes de la manera correcta, puedes hacer que la grandeza te “caiga encima”.

A fin de lograr lo que deseamos lograr, debemos estar preparados para renunciar a todo placer y a todo lo fácil para lograrlo.

Oyes a la gente decir: "Si tuviera dinero, haría grandes cosas". Pero, cuando miramos hacia atrás en la historia y leemos los registros de las personas más exitosas del mundo, descubrimos que muchos de ellos nacieron en la miseria, no en la riqueza ni con influencias. Todos nuestros registros prueban que mientras más abajo esté alguien en la escalera de la fortuna, más probabilidades hay de que se levante.

La razón es muy fácil de ver. El rico tiene demasiadas cosas que lo distraen de su trabajo, y nunca ha pasado por la dura experiencia que desarrolla el carácter y el cerebro.

Tan pronto como alguien decide que quiere hacer algo en la vida, pasa de “ir con la corriente” a ejercer actividad consciente. Puedes dejarte arrastrar por la corriente durante algún tiempo, pero eventualmente te encontrarás encallado en las rocas.

A menos que manejes tu bote, nunca llegarás a donde quieras ir. Siempre hay un curso un poco mejor que otro. Somos capaces de tomar ese curso. No importa las dificultades, estamos equipados para superarlas.

Es estrictamente tu decisión, ya sea ir a la deriva o progresar. Si quieres hacer esto último, oriéntate, pon rumbo hacia adelante, sigue ese curso de manera inquebrantable, y el poder y el éxito serán tuyos. Tienes poder dentro de ti esperando ser desarrollado; puedes permitir que este poder sea inútil, o puedes utilizarlo y transmutarlo en poderosa energía.

¿Cuál es la fuerza que nos impulsa a cualquier objetivo? Es el poder personal. Es la chispa de lo Divino dentro de ti que te da dominio sobre la tierra. Es más elevado que la inteligencia, ya que hace que la uses de la manera correcta. Es más elevado que el carácter, porque crea carácter. Es más elevado que la personalidad, ya que tu personalidad no es más que la expresión de tu mente. La mente controla todo esto, pero está por encima de ellos, porque la mente te da el poder de ver la belleza, y la fortaleza para asegurar lo que necesitas de las manos de la fortuna.

Si no usaras durante un año tus brazos o manos o cualquiera de tus partes, se atrofiarían por falta de uso. Así es tu poder personal. Este disminuirá gradualmente, pero con un pequeño esfuerzo puedes desarrollarlo nuevamente en una fuerza poderosa por medio de la cual puedes transformar tu vida en lo que quieras.

Tu poder personal no le hará ningún bien a otra persona. Es solo para ti y debe ser desarrollado por ti. Cada individuo tiene necesidades particulares. Tú tienes el poder latente para satisfacer tus propias necesidades y no para las de alguien más. Si no tuvieras un genio inherente, nunca llegarías a ser un Edison o un Marconi, y aquí es donde difiero de aquellos maestros que le dicen al mundo que puedes hacer lo que quieras. Nunca podrías ser un Napoleón a menos que tuvieras su cerebro.

Yo enseño que, sea lo que sea para lo cual estás equipado y preparado por naturaleza, puedes hacerlo si usas tu poder de la manera correcta, y si haces el trabajo, estarás satisfecho con los resultados finales.

Deja que tus acciones se guíen por las aspiraciones de tu corazón. Si son puras y nobles, entonces tienes suficiente poder dentro de ti para superar cualquier poder externo.

Pero recuerda que vale la pena trabajar por cualquier cosa que valga la

pena. No hay caminos cortos ni atajos para llegar al poder. Pero hay un camino que te llevará hasta allí y la recompensa que te está esperando en el otro extremo te repagará tu esfuerzo.

17. CUALIDADES QUE TE HACEN EXITOSO.

La mayoría necesita algo que los estimule ocasionalmente a hacer su mejor trabajo. Una gran compañía de publicidad de París tiene las siguientes notas en la pared:

"Hazlo ahora."

"Hazlo mejor."

"Haz lo siguiente".

"Hazlo de una vez y hazlo bien".

"Haz tu mejor esfuerzo y nunca tendrás motivo para quejarte de tu fracaso".

Todas las mañanas a las nueve en punto todos los empleados repiten los lemas anteriores, con los ojos cerrados.

Es bueno tener algunos de estos principios rectores en la vida, algo que te estimule a hacer las cosas lo mejor posible. Forma el hábito de hacer todo de la mejor manera que sepas y esto no solo te traerá éxito, sino que también influirá en tu carácter y cambiará tu futuro.

Cualquier cosa que valga la pena hacer vale la pena hacerla bien. No hagas nada de forma descuidada.

TUS ASOCIADOS.

¿Alguna vez has pensado qué parte tan importante conforman tus asociados en tu vida? ¿Te das cuenta de cuánto depende tu éxito de tus asociados y amigos? Es un hecho bien conocido que tus amigos te atraerán a su nivel. Si te asocias con personas que están inactivas, tendrás esa tendencia. Es igual de fácil formar amistades que te ayudarán. Pregúntate con franqueza sobre ellos:

"¿Qué ganaré al conocerlos?"

Si no puedes ganar nada al conocer a alguien, no vale la pena conocerlo. Esta es una era comercial. La vida es muy corta y no puedes permitirte perder el tiempo con personas con las que no puedes ganar nada. Intenta mezclarte con tus superiores intelectuales y aquellos que puedan aumentar tu conocimiento y mantener tu mente activa.

Asóciate con aquellos con los que vale la pena medir tu mente. Si te asocias con personas que continuamente pierden el tiempo y no tienen fuerza intelectual ni fuerza de carácter disminuirás tu intelecto; y tus poderes, en lugar de aumentar, disminuirán.

Hay muchas personas con caracteres nobles que son industriosos e intelectuales y buenos competidores, a quienes conocerles te harán mejor persona. Si no puedes creer concienzudamente que conocer a alguien te hará mejorar, ni lo conozcas.

"Muéstrame tus amigos y te diré qué clase de persona eres; o dime con quién andas, y te diré quién eres.".

Descubrirás que los grandes personajes se asocian con otros de gran fuerza intelectual y personal. Simplemente no podían asociarse con mediocres.

Tú eres tu mejor juez.

Muchas personas tienen el hábito de usar la adulación para lograr ciertos fines. Nadie es insensible a la adulación, pero tú puedes decidir fácilmente si mereces halagos, y si no, el halago no significa nada. Si recibimos halagos por algo que no es nuestro mejor trabajo, deberíamos sentirnos avergonzados en lugar de felicitarnos.

Quien es inteligente es un estudiante minucioso de sí mismo, siempre atento a sus debilidades para poder superarlas. No esperes a que alguien más encuentre tus defectos. Búscalos tú mismo, y remédialos. *“Sólo tú mismo, y Dios, te conocen verdaderamente*”.

Recientemente un hombre muy exitoso estaba negociando con una empresa y le dijo al gerente:

"Si no le satisfago, no necesitará pedirme que vaya. Me iré antes de que eso sea necesario".

Un hombre como ese no espera a que otro lo elogie o encuentre sus fallas. Él mismo está mirando sus acciones. Él sabe mejor que nadie si están a la altura. Si está haciendo lo mejor de lo que es capaz, está satisfecho. Pero si no, se culpa a sí mismo.

Sé tu propio juez y no confíes en lo que otros te dicen o piensan de ti. Sabes lo que eres capaz de hacer y por eso tienes que tratar que esto sea siempre tu mejor trabajo, el más perfecto posible.

El hábito de hacer tu mejor trabajo crecerá gradualmente en ti como cualquier otro hábito; desarrollarás el poder de tu Voluntad y te estimulará a hacer cada vez mejor y mejor trabajo, al punto de que no estarás satisfecho con nada más que con tu mejor trabajo.

En la era actual, quien tiene éxito es quien siempre está tratando de hacerlo mejor que sus competidores. Esto se aplica a la empresa y al oficinista. Tu jefe quiere que tu trabajo sea de lo mejor para que pueda ganarle los negocios a la competencia. El oficinista quiere hacer su trabajo lo mejor que puede, para poder asegurarse un ascenso.

A un gran empresario se le preguntó en una reciente convención qué pensaba de las posibilidades de alguien hoy en día, en comparación con las de hace veinticinco años. Su respuesta fue: "A menudo he oído decir que ya no hay tantas oportunidades de surgir para los jóvenes. No estoy de acuerdo con este punto de vista. Creo que hay mayores oportunidades que nunca de que los jóvenes surjan, pero estas mayores oportunidades requieren mayores cualidades, cualidades que solo pueden adquirirse mediante una mayor dedicación al estudio, a una mayor autodisciplina, y a una determinación inconquistable de dominar los principios que subyacen en la profesión o el negocio en el que uno está inmerso. ¡Menos oportunidades para surgir! Una de las mayores dificultades de los grandes empresarios es la de encontrar personas completamente capaces para administrar los diversos departamentos de sus empresas. Hay muchos que se creen capaces, pero pocos que pueden soportar las pruebas.”

Se ha dicho que "*el conocimiento es poder*"; pero alguien puede tener una gran cantidad de conocimiento con muy poca sabiduría. La sabiduría, que es el conocimiento destilado, es indudablemente un factor poderoso en los asuntos humanos. ¡Y feliz es quien la posee!

El conocimiento ya no es aquella empinada colina que pocos escalaban. Ahora, las oportunidades para adquirirlo son tantas y tan diversas que ser ignorante es absolutamente imperdonable.

Se ha dicho, con verdad, que "la experiencia es una escuela apreciada", pero es la única a la que asistirán los necios. Feliz es aquel que siempre está preparado para aprovechar la experiencia de los demás.

Conozco a un hombre que nunca ganó ni $700[4] por año hasta sus treinta y cinco años. En los siguientes tres años aumentó a $10.000 por año, y

en la actualidad gana más de $50.000 al año. Le preguntaron a qué atribuía su éxito y respondió:

"Por quince años no fui más que un oscuro empleado. Un día me dije: no sirve de nada intentar hacer el mismo trabajo que otras personas. Debo hacer más". Comenzó a estudiar sistemas, y a planificar como haría mejor su trabajo. Pronto pudo hacer su propio trabajo en poco tiempo, pero no se contentó con perder el tiempo restante. Comenzó a ayudar a otros a hacer su trabajo. Desarrolló una capacidad de trabajo tal que pronto estaban haciendo mucho más trabajo que nunca. Descubrió todo tipo de posibilidades que no solo aumentarían la cantidad del trabajo, sino también la calidad. Pronto avanzó de simple oficinista a gerente general de la sucursal y luego fue llevado a la oficina principal.

No hay duda de que un joven tiene buenas oportunidades hoy, pero debe desarrollar sus poderes y ponerlos en su trabajo.

Carlyle dice: "Nuestra gran tarea, sin duda, no es ver lo que se encuentra borroso a la distancia, sino hacer lo que está claramente a la mano."

Si te interesas por tu trabajo y lo haces fielmente y en la medida de lo posible, tu oportunidad vendrá. Es el tipo perezoso e inseguro quien se queja de su mala suerte.

Tu llamada mala suerte puede convertirse en una experiencia valiosa si dejas que ésta te enseñe. Tu experiencia debe traerte conocimiento y este seguramente aumentará y te dará sabiduría, y la sabiduría puede brindarte todo lo que deseas.

18. CÓMO PROTEGERSE CONTRA LA ATRACCIÓN DE PENSAMIENTOS DAÑINOS.

Nunca esperes algo que no quieras que suceda. La expectativa es un poderoso imán. Por tu deseo, atraes lo que deseas. Si temes algo y piensas en ello, lo atraes hacia ti. La ley funciona a tu favor y en tu contra a menos que sepas cómo controlar las fuerzas.

Si estás pensando en algo que no quieres que suceda, ¿no ves que estás atrayendo esto igual que si lo deseas?

Muchos maestros te dicen que puedes acabar con el miedo repitiendo: "No tengo miedo", sin comprender que estás admitiendo que tienes miedo.

Un mejor plan es decir: "Estoy lleno de valor. Puedo protegerme. ¿Por qué no debería ser tan fuerte como cualquier otra persona? ¿Por qué debería pensar que alguien me lastima con sus pensamientos o acciones? Soy positivo, no negativo".

Si en algún momento te inclinas a temer, di una y otra vez: "Tengo valor, ¡valor!"

No puedes pensar y decir esto, y al mismo tiempo tener el miedo.

EL PODER DE LA SIMPATÍA

Por medio de conexiones inalámbricas podemos transmitir mensajes a través del océano. Los mensajes se registran en un instrumento que está en sintonía con él; de lo contrario, el mensaje no podría recibirse correctamente. No hay duda de que la mente humana es un mecanismo más delicado que cualquiera que pudiésemos crear. Pero no puede registrar el mensaje enviado por otros.

Es cierto que ha habido personas en sintonía unos con otros que podían recibir los pensamientos de los demás de forma limitada.

Cuando tengamos este sentido desarrollado, que sin duda ocurrirá, será más práctico que algunos de nuestros sentidos actuales.

Hasta hace pocos años no creíamos posible transmitir mensajes a través del espacio sin cables. Las mismas fuerzas estuvieron listas para ser utilizadas durante cientos de años, pero nadie había obtenido el conocimiento de cómo usar estas fuerzas.

Si dos máquinas pueden ajustarse tan perfectamente que pueden transmitir mensajes a través de miles de millas, no hay ninguna razón por la cual dos cerebros humanos que están tan delicadamente construidos no puedan hacer lo mismo. Tenemos evidencia para respaldar esta teoría. Podría citar varios casos que investigué en los que la gente era tan cercana que sabían si el otro estaba enfermo, sin importar cuán grande era la distancia que los separaba. La mayoría ha leído o conoce de tales casos, por lo que no ocuparé espacio con ellos.

¿No has estado hablando con alguien y ambos tienen el mismo pensamiento y lo expresan al mismo tiempo? Aquellos que se conocen muy bien a menudo pueden detectar lo que el otro está pensando. Todo esto solo prueba que tienes el poder de transmitir pensamiento, si solo sabes cómo desarrollarlo.

Espero pasar gran parte de mi tiempo en el futuro estudiando acerca de esto y algún día los resultados de mis experimentos sin duda serán publicados.

Ciertamente tienes los poderes y sin duda, con el tiempo, su utilidad se incrementará. Para que los instrumentos “vivos” se puedan usar para transmitir mensajes por conexión inalámbrica, deben simpatizar perfectamente. Entonces, este debe ser el caso si dos personas desean enviarse mensajes entre sí. Sabemos que debe haber simpatía antes de saber lo que está sucediendo en el cerebro de otra persona, y para dejar que se sepa lo que pasa en el nuestro.

No puedes simpatizar con las penas de otros hasta que sepas cuáles son sus emociones. El valor de la simpatía consiste en armonizar a dos personas para que cada uno sea susceptible a la influencia de los pensamientos del otro.

Si quieres atraer gente hacia ti, debes cultivar la simpatía.

Un oyente comprensivo hará que las personas le abran sus corazones. No hay duda de que, si nuestros cerebros estuvieran sintonizados exactamente entre ellos, podrían transmitir mensajes del mismo modo que el instrumento inalámbrico.

Cuando dos mentes están en sintonía perfecta hay una doble fuerza trabajando. Tienes tanto el poder de la palabra como del pensamiento proyectado, que seguramente alcanzará el cerebro del otro.

Oyes a la gente decir: "Nos comprendemos completamente el uno al otro". Y lo hacen. Sus mentes están tan perfectamente sincronizadas entre sí que entienden lo que el otro quiere decir antes de que se expresen las palabras. Saben lo que el otro dirá. Pueden verlo fácilmente. La simpatía, si es genuina, debe ejercer una influencia muy benéfica entre los amigos, e incluso en los asuntos prácticos de la vida. Con simpatía, puedes asegurar todos los pensamientos de alguien, y esto debe ser para tu beneficio.

La persona tímida o muy reservada puede contener parte de los pensamientos que le gustaría transmitir, pero si tú tienes la capacidad de comprender lo que no dijo, sin duda te ayudará, y ciertamente puedes hacer esto si tienes la suficiente simpatía del tipo correcto.

"La simpatía es la llave que abre la puerta de cada corazón".

Es bueno conocer aquellos con los que puedes simpatizar. Si no tienes simpatía, no puedes devolver lo que otro te dio, y por lo tanto esa persona no se sentirá atraída hacia ti. Si, por otro lado, conoces a alguien cuya simpatía parece embotada, y en quien no sientes tu simpatía correspondida, puedes estar seguro que no valdrá la pena conocerlo, ya que no tienes nada en común. Sin simpatía, tu amistad nunca será de la clase profunda. Nunca entenderás las potentes fuerzas de la mente humana sin esto. Es capaz de resolver un enigma que de otra manera nunca entenderías.

La simpatía, como todo lo demás, puede ser cultivada. No pertenece solo a unos pocos. Todos tienen algo, pero está más desarrollada en algunos que en otros. Es digna de cultivo y te ayudará a hacerte magnético y a atraer amigos.

Las ayudas físicas en el desarrollo de la simpatía están en la voz y los ojos. Una voz “simpática” se transmite mediante una voz suave y tonificada y una mirada clara que habla comprensivamente. Cuando hables con alguien, intenta sentirte como se siente esta persona con la que estás hablando.

No queremos decir que debes aceptar sus pensamientos a menos que estén de acuerdo con tu forma de pensar, sino que te pongas en su lugar y veas si sus hechos o puntos de vista son justos. No rechaces sus puntos de vista hasta que los hayas entendido. Descubrirás que esto ampliará en gran medida tu mente y te ayudará a comprender todo tipo de personas.

"La regla de oro de la vida es hacer concesiones a todos menos a ti".

Si lo haces, encontrarás que otros te harán concesiones. Nadie ha sido feliz sin simpatía. Si la das a otros, la recibirás a cambio.

"Ríe, y el mundo reirá contigo, llora, y llorarás solo". Uno de mis amigos es, creo, el hombre más feliz del mundo. Su lema es: "Puedes obtener algo bueno de cada persona que conozcas si tus simpatías son lo suficientemente grandes".

Piensa en esto y ve si no te ayuda. A mí me ha ayudado.

Es nuestro deber intentar ser brillantes, interesantes y alegres. Al agradar a los demás, aumentamos su placer y el nuestro. Por supuesto, para complacer a los demás, tendrás que estudiarlos. Cuando aprendas a complacer a los demás, sabrás cómo manejarlos, y aprendiendo a manejar a los demás aprenderás cómo manejarte mejor.

Hay una ley oculta que nos devuelve nuestra propia moneda. Si distribuyes esperanza, confianza, simpatía y brillo, recibirás estos a tu vez. Tu vida no es independiente, sino que es parte de un conglomerado. Nunca fue el plan Divino que estuvieses solo. Necesitas la ayuda y el aliento de los demás. Ellos necesitan tu ayuda y aliento. Puedes fortalecer tu autosuficiencia y superar tu debilidad al asociarte con otros. Lo que sea que necesites, si lo das libremente a otros, lo recibirás de vuelta. Puedes aprender algo de todos los que conoces. Es tu deber aprender todo lo que puedas, para que puedas transmitir conocimiento a otros. Un individuo depende más o menos de otros.

Kipling expresa muy bien tu objetivo correcto en la vida:

"Ayúdame a no necesitar la ayuda de los demás, para que pueda ayudar a quienes lo necesitan".

Solo los sabios pueden ayudar. Podemos llegar a ser sabios simpatizando con los demás y estudiando y aprendiendo de sus experiencias, para así aprender lecciones que nos resultarán prácticas.

19. CÓMO CONVERTIRTE EN UNA GRAN FUERZA EN ESTE MUNDO.

Tienes dentro de ti el mismo espíritu divino y creativo que ha existido en todos los seres humanos más grandiosos.

La única diferencia entre tú y ellos es la diferencia en tu poder mental. Puedes desarrollarlo y elevarte por encima de tus compañeros, por encima de tus superiores actuales, por encima de las desventajas de tu entorno.

El gran impulso que hace que alguien desee hacer cosas proviene de dentro, de tu ser interno.

Debes entrenar tus fuerzas mentales todo el tiempo hasta que despiertes ese maravilloso poder dentro de ti y lo pongas en práctica.

La mente es el creador de todo lo que hacen las manos del hombre.

La grandeza de tu cerebro determina si tu trabajo será superior o inferior.

Di para ti mismo:

"Tengo en mi mente, en igual o en menor grado, poderes similares a los que tuvo Shakespeare. Puedo elevarme por encima de mis semejantes, salir de la mediocridad, y elevarme por encima de las preocupaciones y las desilusiones, desarrollando mi mente.

Puedo tener éxito en cualquier cosa que planee, y puedo planear actos nobles si mi mente es lo suficientemente grande y amplia. Un poco de pensamiento y cuidado todos los días, el hábito de pensar sistemática y lógicamente, irá, poco a poco fortaleciendo mis facultades mentales y revelando posibilidades inimaginables.

"Soy el dueño de mi destino."

Desarrollaré mi regalo divino, cultivaré esta alma divina, y haré que los desiertos de mi vida florezcan como rosales."

El trabajo más grande se realiza mediante la atención concienzuda a los detalles más pequeños y requiere una gran cantidad de trabajo en asuntos aparentemente triviales.

El éxito a veces llega tan lentamente que puedes pensar que no vale la pena el esfuerzo. Cuando comiences a pensar así, recuerda que todos han

pensado lo mismo alguna vez.

Lo que sea que quieras ser, mantenlo delante de ti. Haz tu lema: "Mi entrenamiento mental aumentará mis poderes cerebrales y me permitirá hacer grandes cosas.”

Sea lo que sea lo que estás tratando de hacer, debes saber que no estás perdiendo el tiempo. Cuanto más sepas, mejor calificado estarás para hacer frente a lo inesperado. Cuanta más información tengas, más responsabilidad tendrás de crear nuevas ideas.

Cuanto más entrenes tu mente, más podrás utilizar la información que has almacenado.

Deberías tener el hábito de mirar hacia adelante; de planear lo que quieres lograr.

Puedes pensar que todo esto es una tontería, pero funciona, y lo que tú quieres son resultados.

El llamado de esta determinación y perseverancia fortalecerá mucho tu carácter y hará mucho por convertirte en una persona más grandiosa.

Debes leer las vidas de Napoleón y Cromwell y ver qué tan duro trabajaron cuando estaban cerca del fracaso, cómo lograron la victoria a través de la fuerza de sus poderes mentales.

Leer las vidas de personas victoriosas te animará a perseverar en tu desarrollo. Tales libros te inspiran pensamientos nobles e ideas elevadas. Te despiertan el deseo de hacer cosas y te ayudan a elevarte por encima de la gente mediocre que te rodea.

NO SEAS UN INCRÉDULO.

Para el que duda, el incrédulo, todo parece imposible, porque:

"Nuestras dudas son traidores,

y nos hacen perder todo lo bueno que podríamos obtener;

por culpa del temor a intentar;

pero, por otro lado,

nada es imposible para una mente dispuesta".

Si quieres tener éxito en algo, debes tener confianza en tus propios poderes. Ese es el secreto de los que surgen.

Tu mente está hecha del material que le das para que digiera. Si la

alimentas con dudas, estás obligado a tener una mente llena de duda. Al dudar de algo, poco a poco empiezas a dudar de todo lo que haces. Esto mata el éxito y la confianza en ti mismo.

A partir de hoy, olvida las palabras, "duda" y "miedo". No hay nada que seas llamado a hacer que no tengas dentro de ti el poder de hacerlo.

Los profesores de medicina dicen que el cuerpo humano nunca sufre más dolor del que puede soportar. Si el sufrimiento va más allá de la resistencia humana, la persona pierde el conocimiento. Es igual con la mente. Nunca se le pide hacer nada que no sea capaz de lograr.

Ya te dijimos: si alimentas tu mente de duda, será una mente que dude. Pero también funciona al revés. Si le das esperanza, tendrás una mente llena de esperanza.

La duda no tiene más lugar en tu mente que el que tendría el veneno en tu boca. Échalo al instante si intenta ingresar. Nunca digas o pienses "No puedo hacerlo " o "¿Puedo hacerlo?"; siempre di: "Puedo hacerlo, y lo haré". Encontrarás que este tipo de espíritu te hará triunfar.

La persona con una mente fuerte puede concentrarse en su trabajo con tanto entusiasmo y poder que conquistará todas las dificultades. La positividad crea confianza. Te enfrentas a problemas difíciles y triunfas, donde una persona que duda ni siquiera lo intentaría.

El éxito hace crecer la mente. Cuanto más te comprometes y logras, más se expande tu mente.

Si no crees que puedes lograr tu objetivo, no ejecutas ese “ataque concentrado” y tu esfuerzo no tiene objeto. Así no te conviertes en líder, sino en seguidor de uno de los líderes con una mente fuerte.

Mientras tengas que ser guiado no tienes libre albedrío. Haz valer tu libre albedrío y podrás convertirte en un líder y el director de tu destino.

SIEMPRE HAY UNA SALIDA A LAS DIFICULTADES.

Hay muy pocas personas que no se sienten inclinadas a veces a perder la fe en sí mismas, especialmente si las cosas continúan mal. A la mayoría de las personas de negocios les va mal en algún momento, cuando las perspectivas parecen desesperadas. Es entonces cuando se demuestra si eres un hombre o una mujer de verdad. La persona que lucha sigue triunfando. Es precisamente en esos momentos que necesitas amigos que puedan mostrarte

cómo salir de tu dificultad. Si no tienes amigos a la altura de la tarea, tienes suficiente poder de reserva para hacerlo tú mismo.

Un importante obispo dijo una vez: "Ningún hombre es un fracaso hasta que se rinde".

Una persona valiente es capaz de superar cualquier posición. Recuerda el viejo dicho: "Dios ayuda a los que se ayudan a sí mismos". Los que “saben”, están seguros de que esto es correcto.

Ha habido ocasiones en las que me he encontrado en una posición tal que no parecía haber salida, pero yo sabía que existía alguna manera y, efectivamente, se abría un camino, y por experiencia he aprendido que lo siguiente es cierto: ***"Por más que una situación parezca sin esperanza, si continúas, usando tus facultades para guiarte hacia lugares seguros, te aparecerá la salida.*** "

Esta expresión significa que debes continuar en tu carrera empresarial, a través de todas las dudas, a través de todas las dificultades y a través de toda desesperación.

EL CONOCIMIENTO TE DA PODER.

Hay cosas que debes hacer si quieres que tu vida sea el mayor éxito:

- Debes ser sistemático
- Debes ser trabajador
- Debes tener conocimiento.
- Debes usar todo esto para lograr tus mejores esfuerzos.

El éxito se rige por ciertas leyes. Ningún negocio será un gran éxito hasta que alguien con conocimiento lo cree. Luego, es la industriosidad la que lo hace más grande y le permite permanecer, y luego debe haber un sistema para que la organización funcione sin problemas.

Estas mismas reglas se aplican al ser humano: nadie puede tener éxito hasta que use todo esto en su trabajo diario.

Muchos pueden pensar que intentar definir lo que hace que alguien tenga éxito es una tarea sin sentido, pero el empresario exitoso sabe por experiencia que el éxito es posible para todos si desarrollan conocimiento, si son laboriosos y sistemáticos.

El empresario sabio está continuamente estudiando las debilidades de otros competidores y sus características fuertes, así como las suyas. Tiene

éxito porque evita los errores de los demás y aprovecha su conocimiento.

CONVERSACIÓN Y ORATORIA.

Las palabras que pronuncias son las armas más poderosas para tratar con otros. Con tus palabras y tus ojos impresionas, ya sea individualmente o a una audiencia. Usas tus ojos para transmitir impresiones a los cerebros de otros, y ellos usan sus ojos para transmitir impresiones a tu cerebro. Necesitas cultivar estas dos cosas.

La mayoría de las personas prácticamente no usan sus ojos para conversar, pero si deseas hacer el mejor uso de tus poderes mentales, es necesario que lo hagas.

Ahora, no debes mirar a otros tan fijamente que se sientan incómodos. Deseas crear efecto un efecto agradable, y no perderlo. Adquiere el hábito de hablar directamente con la persona a la que te diriges para que sienta que tiene todo tu interés y atención. Eso es lo que quiere una persona, y eso es lo que quieres transmitir. La persona que te está hablando no quiere que mires alrededor de la habitación. No quiere que intentes leer algo al mismo tiempo. Él quiere mirar tus ojos, pues estos le transmiten lo que está pasando en tu mente.

TUS CUATRO OJOS.

¿Sabías que tienes dos pares de ojos? Un par está en tu cabeza y el otro en tu mente. La gran mayoría usa solo el par en su cabeza. Son realmente ciegos de su otro par, y como resultado, solo ven la mitad de lo que deberían ver.

Expresas tus emociones a través de tus ojos.

Siempre que tu sonrisa es genuina, tus labios se ríen junto con tus ojos; y por eso al estudiar ambos puedes decir si lo es.

Cuando te arrepientes, tus ojos lo muestran, y la persona que es estudiante de la naturaleza humana puede decir si tus ojos revelan la verdad o la falsedad. Puedes mostrar el interés en lo que estás haciendo con tus ojos.

Cuando te encuentres con una persona, ten cuidado de mirarla directamente entre las cejas mientras le das la mano. La teoría es que cuando miras a una persona entre los ojos, le parece que lo estás mirando directamente a los ojos.

Debes inclinarte hacia adelante dos o tres pulgadas hacia la persona a la que estás estrechando la mano o a quien estás hablando. El pie derecho debe estar alrededor de doce pulgadas por delante del izquierdo. Una caída de los párpados o una mirada hacia abajo muestra que la persona ha sido influenciada por tu magnetismo personal. Nunca dejes que te miren fuera de balance.

****

No puedes ejercer el encanto de tu intelecto en otro a menos que tengas un buen dominio del habla. Todos deben cultivar el don de la conversación.

Obtienes tus efectos en la conversación de dos maneras. Le dices a los demás quien eres por tu voz y tu manera de ser, que puede encantan o repeler. De la forma en que hablas depende de si la otra persona creerá en tu convicción de la verdad y en lo que dices.

La cultura de tu mente se revela en tu conversación y en lo que dices. De todo lo que hables debes conocerlo a fondo; sin embargo, de nada te sirve tener un gran fondo de conocimiento a menos que puedas comunicarlo a otros de una manera agradable. Si tu voz es áspera, le quitará todo el encanto a la oración más hermosa.

Una voz afectada nunca debe permitirse. Tu objetivo constante debe ser el ser natural y culto en tu conversación. Algunas personas piensan que al gritar son más contundentes, pero puedes ser tan contundente cuando hablas en voz baja, y te mostrarás con mayor ventaja y serás más agradable de escuchar. Puedes desarrollar tu verdadera capacidad de conversación y aprender mucho de tu conversación, ya que es un gran educador.

Uno de nuestros profesores da lo siguiente para desarrollarse:

- Nunca digas nada sobre alguien que no quisieras que ellos escuchen.
- Nunca digas nada que dañe las susceptibilidades de la persona con la que estás hablando.
- Nunca tengas miedo de expresar tus opiniones y apoyarlas.
- Nunca pierdas la oportunidad de decir una palabra amable sobre amigos ausentes o sobre tu interlocutor.

Si tienes en cuenta estos puntos e intentas ser siempre interesante,

incluso en la mesa familiar, pronto te convertirás en un conversador competente. Cuando hayas adquirido el arte de hablar bien, practica con diligencia la aún más difícil tarea de escuchar bien y te convertirás en un perfecto orador.

20. EL MAGNETISMO PERSONAL PREVENE ENFERMEDADES.

¡Y promueve la salud, la ambición y la alegría, las cuales constituyen la vida real!

Quiero impresionar firmemente en tu mente la ventaja de comenzar bien el día. Al despertar por la mañana, sin comenzar a pensar en ello, sintiendo inconscientemente que estás haciendo lo correcto, que tu curso es exitoso, párate frente a una ventana abierta donde entre el aire fresco, echa la cabeza hacia atrás, levanta el pecho, estira los brazos y levántalos por encima de la cabeza hasta que estén rígidos, y tome seis respiraciones profundas de oxígeno puro.

Entonces relájate. Descansa unos segundos.

Repite esto tres veces, y luego te sentirás lleno de fuerza vital y con deseo de sonreír. Notarás que tus ojos tienen más brillo y luminosidad. Esto es causado por la sangre llena de oxígeno fresco que fluye tumultuosamente a través de las venas. Te sentirás como los pájaros en la primavera. Pensarás que la vida es gloriosa y que tus sueños más salvajes son posibles.

Para acumular magnetismo personal, se debe prestar atención a la respiración y la tensión de los músculos a través de los nervios. Cuando pones los músculos rígidos, están cargados de magnetismo que ha sido enviado a través de los nervios del cerebro. Practica la respiración prolongada, suave y profunda, y acompaña esto con los ejercicios tensores y relajantes de mi trabajo anterior. En poco tiempo podrás sentir la emoción magnética a través de cada nervio muscular de tu cuerpo.

Después de haber hecho ejercicio durante unos minutos, y después de haber completado los ejercicios, te sentirás más vigoroso.

Nunca encontrarás enferma a una persona magnética, ya que el magnetismo es una gran prevención contra las enfermedades. Te evitará tener resfriados y contraer enfermedades contagiosas. La persona que está cansada y enferma todo el tiempo puede cambiarse a sí misma en poco tiempo a través del cultivo del magnetismo personal.

La condición magnética es una condición cálida, activa y generativa. La nueva fuerza que inculcarás en tu sistema ahuyenta la vieja energía

desgastada. Es el motor del que recibes más energía y más vitalidad. No lo desperdicies, sino que úsalo para tu mayor ventaja.

La mayoría de las personas fracasan porque no dedican suficiente trabajo en forma constante a la cabeza y al cerebro. Toma el control de esto y úsalo de la manera correcta. Estudia cada acto voluntario de tu vida y ve que se hagan de acuerdo con un juicio o propósito definido, y decídete a lograrlo.

Hay dos cualidades que son esenciales para aprender el poder de la influencia, y son: el juicio y la determinación con propósito.

Lo primero es resultado de la concentración y el poder de concentrar tu mente en un objeto definido con una creencia segura en el cumplimiento de tu deseo.

Este es el secreto del magnetismo personal. Debes respirar con esos pulmones tuyos, de modo que absorbas en la sangre las propiedades dadoras de vida del aire; y harás lo mismo con la mente concentrada en la creencia de que recibirás, y se te dará, nueva vida, esperanza, y ambición, que son parte del magnetismo personal.

El secreto del éxito en cualquier cosa es la repetición de las cosas ordinarias de la vida.

No descuides tus ejercicios por un solo día, sino que sé constante en ellos, y tendrás perfección corporal.

Una vez que hayas adquirido el hábito de hacerlos con regularidad, sentirás con mayor intensidad la fuerza vital que recorre tu cuerpo y, a medida que los continúes, no solo obtendrás el beneficio del presente, sino que obtendrás un beneficio acumulado.

EJERCICIO ESPECIAL PARA EL DESARROLLO DE UNA PERSONALIDAD MAGNÉTICA.

Hay algunos ejercicios importantes que ayudarán a todos a volverse magnéticos. Estos te harán bello en mente, en cuerpo, en carácter; te ayudarán a atraer al sexo opuesto; te ayudarán a asegurar el amor y retenerlo; a atraer la amistad y la estima del mundo.

Debes prestar atención a mantener una posición correcta, ya sea que estés caminando o sentado. Debes tener la cabeza levantada, la barbilla estirada y el pecho expandido. Siempre ten los hombros hacia atrás y hacia abajo. Lo más probable es que al principio te resulte un poco difícil, pero

pronto te resultará tan fácil mantener esta posición como lo es mantener tu posición actual, ya que lo más probable es que estés muy inclinado.

Todo lo que requieres es un esfuerzo persistente por un tiempo hasta que la mente inconsciente lo tome y lo convierta en tu posición regular y en parte de ti mismo. Sé particular sobre esto, ya que es muy importante. Comprueba que tu posición es la correcta y olvida que alguna vez tuviste alguna otra.

Cuando estés al aire libre, saca todo el aire que puedas de los pulmones y respira con inhalaciones largas y suaves.

Saca el abdomen e infla la parte frontal y los lados del tórax, y luego exhala con una suavidad y firmeza uniformes. Mantén esta forma de respirar hasta que la hayas adquirido y se vuelva tan natural como tu forma de respirar actual. No lo hagas a intervalos: hazlo todo el tiempo. Haz de esta tu forma de respirar y no lo olvides.

Te hemos enseñado algunos hábitos poderosos de pararse, sentarse, caminar y respirar adecuadamente. Estos hábitos deberían ser ya tus hábitos naturales y ser parte de tu vida real. Ahora estás listo para hacer que todo el cuerpo sea magnético.

Anteriormente, te dije que cuando un músculo se vuelve rígido, estás haciéndolo magnético, y ahora quieres que todo tu cuerpo sea magnético. Puedes hacer esto siguiendo fielmente la siguiente regla implícitamente:

Párate, manteniéndose en tu nueva posición, e infla los pulmones al mismo tiempo. Levanta lentamente los brazos hacia arriba; continúa inhalando y levantando los brazos hasta que, cuando los pulmones estén completamente llenos de aire, las manos toquen la cabeza.

A medida que vacíes los pulmones lentamente, baja las manos a su primera posición. Ahora mantén los brazos tensos, ya que esto magnetizará los músculos. Este ejercicio debe continuarse durante al menos cinco minutos, cuatro o cinco veces al día.

Colócate en la misma posición y extiende los brazos rectos delante del cuerpo, y llévalos lentamente por los lados hasta que las manos casi se encuentren detrás de la espalda.

Ahora, mientras llevas los brazos hacia atrás, llena los pulmones con una respiración larga, suave y profunda, y al regresar los brazos, exhala.

Repite este ejercicio diez veces lentamente.

Levanta los brazos hacia adelante y hacia arriba desde los lados, mientras exhalas, hasta que las manos se encuentran frente a frente. Llena los pulmones y aguanta la respiración mientras balanceas los brazos hacia atrás, hacia abajo y hacia arriba, y luego vuélvelos a subir a su posición frente a la cara, luego de lo cual los dejas bajar lentamente hacia los lados mientras exhalas el aire. Haz esto varias veces.

Puedes pensar que estos ejercicios no tienen nada que ver con el magnetismo, pero si los practicas durante dos meses, verás cuánto te beneficias de ellos.

Ahora te daremos algunos ejercicios más importantes.

Acuéstate en el suelo con la cara hacia abajo, con los brazos a los lados. Mueve los brazos lentamente a lo largo del piso en un barrido circular hasta que se extiendan en una posición horizontal en ángulo recto con el cuerpo. Levanta el cuerpo con los talones juntos, pero tu peso sobre los dedos de los pies. Ahora tira la cabeza hacia atrás hasta que descanse sobre el cuello.

Exhala todo el aire de sus pulmones. Ahora inhala gradualmente, según el método que has aprendido, y levanta el cuerpo estirando los brazos lentamente hacia adentro.

Deja que las palmas de las manos queden planas sobre el piso y empújalas gradualmente, manteniéndolas en ángulo recto, en línea recta hacia el lugar donde el cuerpo toca el piso.

Este movimiento eleva el cuerpo desde el piso, y cuando los brazos han alcanzado un punto exactamente en una línea recta hacia adelante desde el pecho, el cuerpo se eleva, o más bien la parte superior del cuerpo, la longitud de los brazos sobre el piso, mientras que la parte inferior del cuerpo se mantiene sobre los dedos de los pies.

Ahora, manteniendo las manos en el mismo punto sobre el piso, doble los codos, dejando el cuerpo hacia abajo hasta que el pecho (la cabeza echada hacia atrás) toque el suelo.

Levanta el cuerpo de nuevo, infla los pulmones y bájalo mientras exhalas el aire.

Lo más probable es que no puedas hacerlo más de tres o cuatro veces al principio, pero gradualmente podrás aumentar a diez movimientos.

Si continúas con estos ejercicios durante seis meses, te beneficiarás tanto

que no pensarás en detenerlos. La verdad es que serás tan diferente en seis meses que difícilmente te reconocerás como la persona que comenzó el estudio de estas lecciones. Estarás de pie correctamente. Mirarás hacia atrás durante el tiempo que has pasado practicando los ejercicios con una sonrisa y dirás que fue un tiempo bien empleado, porque entonces comprenderás que estás adquiriendo rápidamente ese atributo asombroso y maravilloso cuya posesión es el secreto de toda grandeza – el magnetismo personal.

Estos ejercicios no solo desarrollarán las fibras musculares del cuerpo, sino que también habrás logrado algo más grande. Esto es, el desarrollo del sistema nervioso. Nunca encontrarás a una persona nerviosa que sea magnética. Si no puedes controlarte, no puedes influir en otra persona. Es absolutamente imposible desarrollar una personalidad magnética si tu organismo nervioso no está bajo completo control.

La mayoría de la gente desperdicia una gran cantidad de energía con movimientos innecesarios. Algunos tienen el hábito de golpear los pies en el piso, tocar algo con los dedos, tararear, silbar, etc. Todos estos muestran falta de control, y hasta que detengas estos errores no tendrás el control suficiente para afectar a los demás.

Mírate cuidadosamente y ve cuántos movimientos inútiles haces. Ten en mente la necesidad de tener un control perfecto sobre tu rostro, tus manos, pies y todos los órganos del cuerpo.

Ten cuidado de cómo te sientas; respira adecuadamente y deja que la mente se impregne con la idea de calma, frialdad y pasividad. Medita en el pensamiento de que debes controlar tu cuerpo completamente en cada movimiento.

Al pensar conscientemente por un tiempo, la mente subconsciente lo tomará y lo asimilará.

Es una excelente idea sentarse un par de veces al día en la posición correcta, manteniéndose perfectamente quieto, sin pensar en nada. No dejes que un solo pensamiento entre en tu mente.

Ve cuánto tiempo puedes quedarte quieto sin tener que contraer los rasgos, balancear la cabeza o cualquier parte del cuerpo. De hecho, evita todos los movimientos de los músculos voluntarios.

Practica esto hasta que tengas perfecto control, pues esta es una gran

fuerza en el magnetismo personal.

Cuando ocurra algo que tienda a preocuparte, solo piensa: “Esto es solo una pequeña mancha en el horizonte de mi mente y lo eliminaré”.

Adquiere pasividad, confianza y seguridad en ti mismo y sé y cree que no tienes más que desechar la preocupación para eliminar su origen.

Decide con firmeza que no dejarás que nada afecte la plácida superficie de tu mente. Cuando dominas todas tus emociones y puedes sentarte, caminar, pararte y hablar por un largo tiempo sin movimientos innecesarios de los músculos, has adquirido un control nervioso perfecto y estás mucho más cerca de la parte superior del camino que conduce a la auto-supremacía y el éxito.

Se ha dicho bien que el ojo es el factor más potente y poderoso en la capacidad de influir en los demás. No hay otro órgano de los sentidos que emane tal expresión de magnetismo e inteligencia como lo hace el ojo.

Existen algunas reglas simples para desarrollar el centro nervioso del ojo, que ahora te doy.

Arregla un espejo para que puedas mirarte directamente en él.

Pon un pequeño punto en el espejo al nivel de tu ojo; fija tus ojos en ese punto, manteniéndolos allí mientras mueves lentamente la cabeza hacia la derecha todo lo que puedas y aún ves el punto y luego a la izquierda lo más lejos que puedas.

Repite esto varias veces cada mañana y noche durante varias semanas. Estos ejercicios fortalecen los músculos del ojo y también de los párpados. Después de hacer esto lentamente durante varias semanas, puedes aumentar la velocidad de los movimientos. Es importante que gires la cabeza todo lo que puedas hacia la izquierda y hacia la derecha, pero desea poder ver el punto todo el tiempo.

Ahora puedes alargar la práctica y continuar los movimientos hasta que sientas tensión o dolor. Siempre detente tan pronto como sientas la menor tensión.

Ahora párate en el centro de tu habitación y enfoca la vista en un punto en el centro de la pared opuesta y luego levanta el ojo lentamente hacia la parte superior de la pared, luego hacia el piso; ahora hacia el lado derecho y luego hacia la izquierda, siempre cruzando el punto central al pasar de un

punto a otro. Realiza los movimientos de forma lenta, sistemática y fiel.

Continúa esto unos dos minutos cada vez. Puedes aumentar gradualmente el tiempo de ejercicio. Tus ojos deben ser lo suficientemente fuertes como para dar el siguiente paso.

Párate frente a tu espejo exactamente en la misma posición que la primera vez y enfoca tu mirada en las pupilas de tus propios ojos reflejados en el espejo con una mirada atenta y sin parpadear.

Ahora abre los ojos al máximo, manteniendo las pupilas enfocadas, y gradualmente ciérralas no del todo, por supuesto, sino en la medida de lo posible para permitir la retención de la mirada.

Esto debe mantenerse hasta que los ojos comiencen a llenarse de agua. Puedes alargar el ejercicio después de unos días.

Después de practicar este ejercicio hasta que puedas hacerlo cinco minutos a la vez, estarás listo para comenzar el siguiente.

Párate frente al espejo como antes y mira en la profundidad de tus propios ojos, como si estuvieses tratando de ver algún objeto detrás o más allá de tus ojos. Debes pararte a unos diez pies o tres metros del espejo mientras haces este ejercicio. Después de practicar durante dos días, da un paso adelante cada día, hasta que estés cerca del espejo.

Mantén las pupilas siempre enfocados la una en la otra. No creas que estás mirando tus propios ojos, sino que en realidad estás mirando los ojos de alguien. Esto requerirá mucha práctica, pero debe mantenerse para cultivar un ojo magnético. Debes practicar todos los ejercicios a diario. Es el trabajo regular y persistente el que tiene éxito.

Después de haber practicado los ejercicios diariamente durante un mes, deberías poder mirar a cualquiera con una mirada magnética y convincente. Tu objetivo es adquirir una mirada penetrante que te dé un dominio completo sobre aquellos con quienes entras en contacto y los haga reconocer inconscientemente tu superioridad.

EL PODER DE LA ATRACCIÓN.

Cuanto antes te olvides de la idea de que el poder se hereda, mejor será para ti. Solo tú haces tu propio destino para bien o para mal. Nadie más puede darte fuerza magnética. Esto está dentro de ti y tiene que ser desarrollado por ti.

Los así llamados genios del pasado y el presente, las grandes potencias del mundo, las personalidades fuertes de todos los tiempos han sido aquellos que han cultivado su fuerza magnética.

Es cierto que heredaron tendencias hacia sus características y calificaciones, pero si no las hubieran desarrollado, nunca podrían haberle dado al mundo lo que el mundo aún no había conocido, por lo que, en cierto sentido, no las heredaron.

Puede ser que sus maravillosos poderes se hayan desarrollado con un esfuerzo menos consciente de su parte del que requiere la mayoría de las personas, pero todos tenemos poderes maravillosos si los desarrollamos. El problema con la mayoría de las personas es que tienen muy poco deseo, o un deseo tan débil que no es capaz de despertar el esfuerzo consciente. Tu voluntad necesita desarrollo.

Debes comprender que no tienes limitaciones y que no eres un autómata a merced de fuerzas sobre las que no tienes control. Si crees de esta manera, nunca tendrás la fuerza ni el impulso que traerán la realización de tus ideales y deseos.

El secreto de hacer las cosas es creer que puedes hacerlas, y que las harás.

El objetivo de todas mis lecciones es enseñarte que eres un centro positivo, consciente e inteligente, un imán cuyo poder de atracción se expresa en sus deseos, y sus deseos son simplemente una realización de sus ideales. Si quieres ser un poder, primero debes tener ideales, luego emprender su realización y luego seguir esforzándote hasta que lo logres.

Es muy importante que comprendas que quieres poseer una poderosa personalidad magnética. Debes, de una vez por todas, descartar toda idea de limitaciones. La altura que alcanzarás depende de ti mismo. Cuando hayas despejado tu camino de las limitaciones y hayas sustituido la confianza perfecta en la realización de tus ideales y deseos, y reconozcas a fondo que todo el poder está dentro de ti, habrás eliminado por completo y para siempre la pobreza, el miedo y la enfermedad, y desarrollarás tu magnetismo personal hasta un grado que nunca antes soñaste.

Si quieres hacer algo de ti mismo fuera de lo común, puedes estudiar estas lecciones.

Hazte esta pregunta: ¿Debo hacer esto?
Debería haber una sola respuesta: "Sí".

21. UNA FÓRMULA PARA CREAR LA FELICIDAD.

Aquí está el secreto de la felicidad y un antídoto para el veneno de la preocupación. Esta es una fórmula que funcionará igual de bien para jóvenes o viejos, ricos o pobres, débiles o fuertes. Es una fórmula que me llevó muchos años en desarrollar y quiero que la consideres muy valiosa y que nunca la olvides. Verás que siempre te ayudará.

Es una fórmula que curará cualquiera de tus preocupaciones. Es de un valor maravilloso para todos. La fórmula es:

NO TE OLVIDES DE REIR.

Cuando te ríes, el corazón late más rápido y envía la sangre a través del cuerpo. No hay un pequeño vaso sanguíneo en todo el cuerpo que no sienta las ondas de movimiento de una buena carcajada. La risa aumenta la respiración y da un brillo a todo el sistema; iluminará el ojo y expandirá el pecho; forzará cualquier “mal aire” fuera de las diminutas células y hará mucho para ayudarte a mantener tu salud o restaurarla.

El dolor, las malas noticias, la preocupación, la ansiedad y el miedo, destruyen tu equilibrio, mientras que la risa lo restaura. Recuerda esto. La risa ayudará a tu digestión. Es por eso que disfrutas comiendo mucho mejor en compañía agradable.

Los oradores públicos entienden esto, y es por eso que, cuando se les pide que hablen en un banquete, tratan de decir algo gracioso.

La risa da al cerebro pensamientos alegres y, como no puedes hacer dos cosas al mismo tiempo, no puedes preocuparte mientras te ríes.

Si no tienes la costumbre de reír, desarrolla este hábito. Lee historias divertidas de vez en cuando. Trata de contarlas a los demás de una manera divertida. Harás que los demás se rían, y descubrirás que al hacer que los demás se rían, te imbuirás de ese espíritu y tú también reirás. La risa es realmente un tónico, y para muchas cosas es mejor que un médico. La siguiente historia real te dará una idea de lo valioso que es:

"Una mujer tenía un dolor aplastante; al cual siguieron la desolación, la indigestión, el insomnio y otros males afines. Decidió deshacerse de la

penumbra que le hacía la vida tan pesada. Estableció la regla de que se reiría al menos tres veces al día, ya sea que se presentara o no la ocasión. Se preparó para reírse con ganas ante la menor provocación; o simplemente iba a su habitación y se reía sola. Muy pronto la mujer gozaba de excelente salud y buen humor, y su hogar se convirtió en una residencia luminosa y alegre. Al principio, su esposo y sus hijos se mofaban de ella y, aunque respetaban su determinación debido a la pena que soportaba, no entraron en el espíritu del plan. Pero después de un tiempo, la parte graciosa de la idea impactó al marido de la mujer, y él comenzó a reírse cada vez que su esposa hablaba de ello.

Cuando el esposo regresaba a casa, le preguntaba si ella se había reído regularmente durante el día, y él se reía cuando le hacía la pregunta, y se volvía a reír cuando ella contestaba. Los niños, aunque pensaban que la idea de la madre era muy rara, igual se reían.

Gradualmente, sus hijos se lo contaron a otros niños y estos se lo contaron a sus padres. Los esposos hablaron de ello con sus amigos y, finalmente, con la gente del vecindario. Cuando se encontraban con la mujer, le preguntaban cuántas risas había tenido ese día. Todos reían cuando hacían la pregunta, y eso hacía que la mujer también riera.

Esta mujer había estado sufriendo de la mayor tristeza, pero el simple hecho de reírse tres veces al día la sacó de ella y la puso en una nueva forma de vida. La alivió de la indigestión, eliminó los dolores de cabeza, le dio equilibrio y paz, y toda su casa se convirtió en un lugar mucho mejor para toda la familia. Todo el barrio se benefició de la excelente sugerencia. Se convirtió en el pueblito más feliz que se pueda imaginar. Otros que sufrían problemas similares, tomaron el hábito de reír y se beneficiaron. El negocio de los farmacéuticos disminuyó en más del cincuenta por ciento en tres meses.

Si sigues la sugerencia de reírte tres veces al día, descubrirás lo beneficioso que será. La próxima vez que sientas que te estás enojando, oblígate a reír, y descubrirás que instantáneamente tu ira desaparece. El otro no puede enojarse realmente contigo a menos que te enojes. La próxima vez que alguien se enoje contigo, mantén tu equilibrio y sonríe, y observa cuánto mejor eres capaz de solucionar tus diferencias.

La Biblia dice: "El que tarda en enojarse es mejor que el poderoso; y el

que gobierna su espíritu mejor que el que conquista una ciudad".

"Un corazón alegre es tan bueno como una medicina, pero un espíritu quebrantado seca los huesos"

Siempre trata de mantenerte de buen humor, porque la ira mata la felicidad. No pelees; recuerda que "una respuesta suave hace desaparecer la ira". Deja que el otro pierda los estribos y se enoje, pero tú mantén la calma y terminarás en la cima.

22. EL HOMBRE O LA MUJER QUE ESTABAS DESTINADO A SER.

"Pronto, muchos hombres y mujeres omniscientes caminarán por la tierra. La omnisciencia y la libertad son la meta de todos, y en esta Gran Era de la Luz muchos Egos se están acercando al bendito estado de la omnisciencia".

El ser humano está desarrollando gradualmente una mente bien balanceada y simétrica, y por ello está pensando más en su Gran Creador y tiene más fe en Sus poderes.

Eres parte de esa gran mente que crea y gobierna todas las cosas. No hay nada que pueda robarte tu derecho de nacimiento. Cuanto más te acerques a ese gran poder, más poder tendrás.

Sólo los ignorantes piensan que son productos del azar. Toda la naturaleza trabaja de acuerdo con ciertas leyes. Nunca hay ninguna razón para la ansiedad, el miedo o la incertidumbre sobre lo que sucederá.

Al esperar continuamente que suceda algo, se produce esa sensación de inquietud, que estropea tu equilibrio y altera tu balance, y que es fatal para el éxito. Eres parte de una gran mente y eres inseparable de ella.

El ser humano del futuro, de la civilización superior, estará tan rodeado de pensamientos de salud, alegría, armonía, paz, y felicidad, que no tendrá lugar para estados de ánimo discordantes, accidentes, desgracias, etc.

El ser humano del futuro podrá transformarse a sí mismo en un gran imán para atraer solo aquellas cosas que aumenten su prosperidad y su felicidad. No estará enfermo, porque vivirá en armonía con las leyes de la naturaleza y podrá cambiar un pensamiento de enfermedad por uno de salud.

Estará alegre, ya que mantendrá en reserva solo los pensamientos que producen felicidad. Su mente estará cerrada a la ansiedad, la preocupación, los celos y la envidia. Dejará que sean los que no saben los que sufran, pues él se regocijará.

Nunca pensará en permitir que pensamientos de pesimismo; desdicha o discordia entren en su mente, más de lo que pensaría en tomar veneno.

Será tan cuidadoso en la elección de sus pensamientos como lo sería en

la selección de la compañía si tuviera que entretener la visita de un ministro.

El ser humano venidero sabrá que no existe la palabra "no puedo". Quien dice "no puedo" está lleno de dudas, y en el nuevo ser humano no existirá la duda. No tendrá miedo: el mayor enemigo de la mayoría de la gente. Se habrá desarrollado a tal grado que sabrá que es capaz de satisfacer cualquier exigencia que pueda surgir.

El ser humano del futuro nunca tendrá un pensamiento de pobreza, sino que pensará prosperidad, soñará prosperidad y no se limitará. Atraerá la abundancia.

El ser humano del futuro solo vivirá en una atmósfera de amor y alegría. Estará sano en alma, mente y cuerpo, porque estará en armonía con los demás.

****

Para alcanzar este ser humano ideal se requerirá la mayor aspiración y el mayor esfuerzo. El estado más alto se expresa bellamente en lo siguiente:

"Con este despertar y realización, uno se pone a su vez en contacto con el universo. Siente el poder y la emoción de la vida universal. Sale de su pequeño lugar en el jardín y se mezcla con el gran universo; y las pequeñas perplejidades, pruebas y dificultades de la vida que hoy en día lo irritan y lo desesperan, desaparecen espontáneamente por su insignificancia. Las intuiciones se vuelven más agudas, y cada vez más agudas e infalibles en su guía.

Tendrá cada vez más el poder de leer a los demás, de modo que ningún daño podrá provenir de esta fuente. Tendrá cada vez más el poder de ver el futuro, de modo que cada vez se hará más cierto el viejo adagio de que los eventos venideros proyectan sus sombras antes.

Con el tiempo, la salud tomará el lugar de la enfermedad; pues la enfermedad y su consiguiente sufrimiento es simplemente el resultado de la violación de la ley, ya sea consciente o inconscientemente.

Llegará un poder espiritual que, al ser proyectado en otros servirá para curarlos, al igual que en los días de antaño. El cuerpo se volverá menos denso y pesado, más fino en su textura y forma, de modo que servirá mucho mejor y responderá más fácilmente a los impulsos superiores del alma.

La materia misma con el tiempo responderá a la acción de estas fuerzas

superiores; y muchas cosas que estamos acostumbrados a llamar milagrosas o sobrenaturales –a causa de nuestra visión limitada– se convierten en lo normal, lo natural, lo cotidiano.

El nuevo ser humano tendrá paz, eficiencia y equilibrio.

Pensará bien, actuará bien y será bueno, porque sabrá que al hacerlo eliminará lo malo. Cuanto mejor material le dé a su cerebro para trabajar, mejores serán sus pensamientos.

****

Nunca temas al mal; tus malos pensamientos son los que te harán el mayor daño, así que no los dejes entrar. Mantenles siempre la puerta cerrada. Nada puede salir del cerebro, sino es lo mismo que entró en él. No puedes tener buenos pensamientos si estás teniendo malos pensamientos.

Tu deber es hacer las cosas bien y siempre hacer lo mejor que puedas, y eso es lo que se espera de ti. No te preocupes por lo que hacen los demás. No te preocupes por los males sobre los que no tienes control.

El Ser Supremo está a cargo de todo. Verás que todo funciona bien. Las condiciones pueden ser mejoradas solo por la mejora de la unidad individual. Tú eres uno de los pequeños radios en una enorme rueda que está girando gradualmente a la perfección.

****

El ser humano del futuro hará su parte para ayudar a la humanidad haciendo el bien y actuando correctamente. Mirará siempre al presente y al futuro, ya que sabe que el pasado está muerto.

Debes unirte a la nueva brigada y comenzar con lo que sabes que debes hacer, y seguir haciéndolo a partir de ahora.

El ser humano del futuro no caminará con malas caras. Se verá agradable, sonreirá y hablará con amabilidad y alegría a todos los que encuentra. Nunca actuará mal, y nunca pronunciará una palabra que no sea cierta acerca de nadie, e incluso si es la verdad, si puede lastimar a alguien, no la dirá, sino que se quedará callado.

Si solo vives a la altura de las enseñanzas de este libro, serás mucho más feliz y te sentirás mucho mejor cuando te acuestes por la noche. Tu sueño será refrescante.

Una vez más te repito, no entretengas preocupaciones. Dirige tu

atención lejos de los pensamientos de preocupación, y mantenla en buenos pensamientos. Tienes una responsabilidad suficientemente grande contigo mismo, y sería demasiado grande si tratas de ser responsable por los demás. No puedes evitar sus problemas preocupándote por ellos. Al ayudarte a ti mismo primero, puedes mostrar a otros cómo ayudarse a sí mismos.

No importa lo difícil que haya sido tu vida, habrá una alegría igual al tamaño de tus dificultades. Hay una alegría por cada lágrima que has derramado, si solo tratas de encontrarla. La vida parecerá mejor y más dulce si llevas una cara agradable que si llevas una cara agria.

Nunca menosprecies a nadie, porque no eres perfecto. Si te midiesen junto a algunas personas, tú mismo no te mostrarías tan bien.

Eres más capaz de entender cómo tratar a los demás si has estado sin dinero y la caridad te ha ayudado; donarás a la caridad, porque sabes la bendición que representa.

Cada pérdida, no importa lo que sea, es una experiencia que puedes aprovechar. Cuando te hayas recuperado de tu pérdida, sabrás que la única pérdida real y verdadera en la vida es la muerte o la pérdida de salud.

El ser humano del futuro no permitirá que nadie obtenga lo mejor de él, porque se reservará esto para sí mismo. Nada lo detendrá, porque no será desanimado. Comprenderá que las pesadas cargas serán su propia creación, y que puede hacer más de lo que creía.

Le será de gran ayuda entender el valor de la caridad, la justicia, las sonrisas; y están harán mucho para ayudarle a vencer sus problemas.

Será más grande, más amplio, más justo y más tolerante en todos los sentidos. Por su determinación de hacerlo todo mejor, se volverá más próspero y más feliz; mientras otros se quejan y se vuelven más sombríos en todos los sentidos, y sus preocupaciones los llevan a la tumba antes de tiempo.

Sabrá que no hay límites para él, y que debe agradecer al buen samaritano que lo puso en el camino correcto, y que debe estar agradecido de tener el cerebro y la capacidad para ver el camino correcto.

MI PALABRA FINAL.

Solo necesitas dedicar cinco minutos al día a la meditación para hacerte mucho mejor. Al dedicar cinco minutos por la noche a la soledad absoluta, tendrás maravillosas oportunidades para la cultura mental, el desarrollo del cerebro y la fortificación para el próximo día.

Quiero que adquieras el hábito diario, en un momento conveniente, de pensar en lo que has hecho en las últimas veinticuatro horas que estuviste despierto. Piensa cuidadosamente en cada cosa que has hecho. Las cosas que hiciste, los pensamientos que tuviste, las conclusiones a las que llegaste y el por qué llegaste a esas conclusiones. ¿Fue tu solución la correcta? Mediante este proceso, recordarás a la fuerza los errores y será menos probable que los vuelvas a cometer. Las cosas buenas se convertirán en un hábito regular, y las que no son buenas te serán un poco más difíciles de hacer la próxima vez. En poco tiempo las evitarás por completo.

Estudia las vidas de cualquiera de nuestros grandes hombres y mujeres de cualquier época, y verás que han pasado gran parte de su tiempo en soledad, evaluando cosas y haciendo un inventario mental de lo que hacían y lo que querían hacer. Pensar en las cosas que han sucedido, hace que el cerebro crezca y se vuelva más fuerte, y tú eres capaz de detectar y eliminar las cosas que dañan al cerebro y lo debilitan.

Está atento a tus actos positivos y negativos. Las cosas sabias e insensatas que hiciste, analiza si no hubiese sido mejor no haberlas hecho.

¿Estás progresando o retrocediendo en el desarrollo de buenas cualidades? Si este último es el caso, reflexiona y trata de hacer lo primero.

Practica esto durante dos semanas y observa la mejora. La recompensa será tal que querrás seguir haciéndolo.

Analiza tus problemas y decide por ti mismo, y actúa solo. No pidas consejo a los demás. Esto debilita tus propios poderes y te hace menos seguro. La mayoría de las personas te aconsejarán de la manera que saben que te complacerán, a menos que el resultado de tus acciones pueda afectarlos, en cuyo caso te aconsejarán para que hagas lo que más les beneficie. El consejo de otras personas por lo general no tiene ningún valor para ti. La persona fuerte no lo busca.

Estudiar este libro te brindará una gran ayuda sobre cómo pararte sobre tus propios pies. Tú eres el que resuelve tus problemas. Mantén esta idea delante de ti. Todos están ocupados con sus propios asuntos. Cada uno debe ser su propio consejero, director y consultor. Deja que tu fuerza de voluntad domine y serás un poder y un éxito.

El magnetismo es un tema muy amplio, como sin duda te habrás dado cuenta, y uno muy importante. Se compone de muchas cosas pequeñas y no es un poder misterioso como algunos lo harían creer.

Es tu deber desarrollar esta fuerza, primero por ti mismo, por tus seres queridos y por el mundo.

No hay un objetivo mayor que querer ser invencible e intrépido, inconquistable y poderoso ante el mundo.

El ser humano real no se verá afectado por los vientos, las nubes y las tormentas que pasen, sino que será un modelo vivo de la obra maestra más maravillosa de Dios: la humanidad.

Amigo mío, antes de decir adiós, deseo recordarte que con solo leer este trabajo has obtenido algo bueno, espero, pero no mucho.

Pero si lo lees lentamente, y escribes en un cuaderno lo que mejor se adapte a tus necesidades particulares, y luego practicas la instrucción hasta que se hunda en tu subconsciente, descubrirás que te beneficiarás enormemente.

Te aconsejaría leer sólo un capítulo de este libro al día y luego reflexionar en cuánto has leído.

Escribe en un papel lo que puedas recordar. Luego, vuelve a leer el capítulo y observa cuánto pasaste por alto. Esto mantendrá tu interés y te hará tener el hábito de pensar correctamente.

Si has estado muy ocupado todo el día y no has tenido tiempo de leer, tómate diez minutos antes de irte a la cama y lee un capítulo. Piensa únicamente en lo que estás leyendo. Cuando pongas la cabeza sobre la almohada, piensa en los pensamientos útiles que has leído. Vete a dormir pensando en esto.

A la mañana siguiente, después de bañarte, tómate dos vasos de agua de buen tamaño y vuelve a leer el capítulo que leíste la noche anterior. Después del desayuno, toma las tareas que requieren tu atención durante el día y

determina que tendrás la fortaleza y la fuerza de voluntad para superar las cosas que antes te inquietaban y preocupaban.

Si sigues lo que has leído en las páginas anteriores, a partir de este momento obtendrás magnetismo personal.

Conozco el camino por el que guiaré; todo lo que pido es tu sinceridad, paciencia y fe hasta que conozcas el camino. Sé que puedo guiarte hacia la fuente de tu fortaleza y hacia la escalera del progreso. No importa cuántas veces hayas fallado en seguir otros sistemas, sé que puedes tener éxito si sigues el mío.

A lo largo de este trabajo se te han dado datos reducidos a la esencia. No abogo por ningún “ismo”, creencias anormales o milagros. Puedes obtener lo que estás buscando si tan solo te esfuerzas.

No te ayuda saber algo si no lo practicas.

Por eso, estudia las lecciones una por una y practica las reglas contenidas en ellas, con paciencia, fidelidad y persistencia, y adquirirás una vida plena y mejor, y te volverás más magnético. Los grandes caracteres se hacen posibles al ver al ser humano tal como es y tal como debe ser.

Finis

LIBRO TERCERO:

EL PLEXO SOLAR,
O EL CEREBRO ABDOMINAL

1. LOS CUATRO CEREBROS DEL HOMBRE

El hombre tiene cuatro cerebros - El Cerebro; el cerebelo; la médula oblongata; El plexo solar o cerebro abdominal. Qué es el Plexo Solar y donde se ubica. El centro de la vida vegetativa. La casa de poder de la energía física. Por qué se llama "Solar". El sistema nervioso simpático, y sus oficios y funciones. El asiento de la vida física.

El ser humano tiene cuatro cerebros, y no solo uno, como comúnmente se cree. Los cuatro cerebros del humano, cada uno con sus características separadas y funciones y ocupaciones distintivas, son los siguientes: (1) el Cerebro;(2) el Cerebelo; (3) la Médula Oblongata; y (4) el plexo solar, o cerebro abdominal. La estructura, y las respectivas ocupaciones y funciones de cada uno de estos cuatro cerebros son las siguientes:

(1) El Cerebro. El Cerebro o *Cerebrum* es la parte superior y frontal de los "cerebros" ubicados en el cráneo. Consiste en dos mitades simétricas, que están conectadas por una banda ancha de sustancia blanca. Cada hemisferio está compuesto por un centro de sustancia blanca, rodeado por un borde gris, siguiendo las circunvoluciones que constituyen su forma externa. Los oficios y funciones del Cerebro son los siguientes:

(1) las porciones anteriores de los hemisferios cerebrales son los principales centros del movimiento voluntario y de las manifestaciones externas activas de la Inteligencia:

(2) las convoluciones individuales constituyen centros separados y distintos; y en ciertos grupos de convoluciones están localizados los centros para diversos movimientos físicos, es decir, los movimientos de los párpados, cara, boca, lengua, oreja, cuello, mano, pies, etc.

(2) El Cerebelo. El Cerebelo es la parte inferior trasera de los "cerebros" ubicados en el cráneo; está situado debajo de los lóbulos posteriores del Cerebro, y es aproximadamente una séptima parte del tamaño de este último. Está compuesto de materia blanca en el interior y de materia gris en la superficie. Está dividido en dos hemisferios, separados en la superficie superior por un proceso anatómico, y en la superficie inferior por una fisura profunda correspondiente en forma a la Médula Oblongata. El centro blanco del Cerebelo adopta la forma de un árbol en miniatura, con tronco, ramas, ramitas y hojas, lo que se conoce como el “árbol vitae”. Los

oficios y funciones del Cerebelo son las siguientes:

(a) se ocupa del movimiento de varias maneras y formas, en diversos grados; y,

(b) algunas autoridades sostienen que desempeña ciertos oficios importantes relacionados con la fase física de las funciones sexuales y el organismo.

(3) La Médula Oblongada o Bulbo Raquídeo. La médula oblongada es el extremo superior y agrandado de la médula espinal, la extensión y prolongación de esta última en el cráneo. Su sustancia se asemeja a la de la médula espinal en su estructura de materia gris y blanca; pero posee una disposición peculiar y diferente de las hebras de la cuerda antes de entrar y formar una conexión con el cerebro. En la sustancia de la Médula Oblongada se encuentran los grandes centros ganglionares que controlan la respiración, la deglución, los vómitos, etc. La presión de la Médula Oblongada, y no la simple estrangulación, se considera la causa real de la muerte en el proceso de ahorcamiento judicial de prisioneros.

De la parte interior de la médula oblongada y de la superficie inferior del cerebro, surgen los nervios craneales, que emergen de la cavidad craneal a través de aberturas en la base del cráneo; estos se distribuyen a varias partes de la cabeza y el cuello; a los órganos de sentido especial; Y a algunos de los órganos torácicos y abdominales. En la parte posterior y más baja de la sustancia de la médula oblongada, se encuentran las fuentes originales de ciertos nervios que controlan indirectamente los órganos y las funciones de la respiración.

(4) El plexo solar, o cerebro abdominal. El Plexo Solar, o Cerebro Abdominal, cuyas funciones, tareas, poderes y actividades constituyen el tema principal de este libro, está, como su nombre lo indica, situado en el abdomen. Sin embargo, algunos de sus filamentos acompañan las ramas de la aorta (la gran arteria) que se distribuyen en el estómago, los intestinos, el bazo, el páncreas, el hígado y algunos otros órganos, pero no en los pulmones.

Está situado en la parte superior del abdomen, detrás del estómago, frente a la aorta o gran arteria, y frente a los pilares del diafragma. Su ubicación se conoce popularmente como "la boca del estómago", o sea en la

parte posterior del punto donde las costillas comienzan a separarse y se extienden a cada lado.

El plexo solar es el gran plexo, es decir, la red de fibras nerviosas, la masa de sustancia nerviosa, etc., del gran sistema nervioso simpático. Está compuesto de sustancia nerviosa gris o blanca, o materia cerebral, similar a la de los otros tres cerebros.

Recibe y distribuye impulsos nerviosos y corrientes a todos los órganos abdominales, y suministra su energía nerviosa a los órganos principales de nutrición, asimilación, etc.

Realiza las funciones más importantes en la llamada 'vida vegetativa' del cuerpo, suministrando la energía nerviosa que se requiere para los procesos de nutrición, asimilación, crecimiento, etc.

De hecho, es la gran central eléctrica que provee la energía de la vida física. Las funciones corporales no se pueden realizar sin ella; cuando se lesiona, todo el bienestar físico se ve gravemente afectado; y cuando recibe una conmoción severa, a menudo sobreviene la muerte, un hecho que la historia del boxeo ilustra ampliamente.

Su nombre, "solar", le fue otorgado debido a:

(1) su posición central;

(2) el hecho de que sus filamentos se extienden en todas direcciones a los órganos abdominales importantes, como los rayos del sol; y,

(3) el hecho de que se lo reconoce como la “central eléctrica” y el gran depósito de "fuerza vital", al igual que el sol es la gran “central eléctrica” y depósito de energía material de nuestro sistema solar.

El Sistema Nervioso Simpático, sobre el que preside, es la gran división del sistema nervioso que regula y energiza las funciones importantes de los órganos de los que depende la vida física y que la sostienen.

Bichet denomina esta división del sistema nervioso, "el sistema nervioso de la vida orgánica", porque, como señaló, "parece regular, casi o bastante independientemente de la voluntad, el desempeño adecuado de las funciones de los órganos de la respiración, circulación y digestión.

Bailey dice: "Funcionalmente, el Sistema Simpático es bastante distinto del Sistema Cerebro-Espinal. Se le ha llamado el sistema de existencia vegetativa, debido a su presidencia sobre los procesos de nutrición y

crecimiento, las llamadas funciones vegetativas", en contraposición al Sistema Cerebro-Espinal, que preside facultades tan claramente animales como la sensación, el movimiento y el intelecto.

El Sistema Simpático controla los llamados mecanismos automáticos del cuerpo, el latido rítmico del corazón, la contracción y dilatación de las arterias, la acción peristáltica del tracto gastrointestinal, la contracción del músculo liso donde se encuentra y el control de las secreciones de varias glándulas, etc. "

Como vemos, el Plexo Solar preside una región muy importante de la vida física.

El plexo solar recibe y transmite impulsos nerviosos, al igual que los cerebros más conocidos del ser humano. Sus filamentos distribuidos contienen fibras nerviosas aferentes (conducción interna) y eferentes (conducción externa), al igual que los otros tres cerebros.

Sus ganglios (serie de sustancias nerviosas anudadas) son verdaderos centros nerviosos, y de ellos emergen y pasan los filamentos de la distribución de la fuerza nerviosa a los músculos involuntarios de los órganos bajo su control y a las células secretoras de las diversas glándulas. etc., que dependen de él para su suministro de nervios.

El Dr. Byron Robinson, quien aplicó por primera vez el término "cerebro abdominal" al plexo solar, dice que:

"Con el uso de este término, quiero transmitir la idea de que está dotado de los altos poderes y fenómenos de un gran centro nervioso; que puede organizar, multiplicar y disminuir fuerzas".

Se ve fácilmente por qué una lesión en el plexo solar perturba gravemente los procesos de la vida y por qué un golpe severo paraliza los órganos vitales y la muerte se produce casi de inmediato. La persona puede sobrevivir a una lesión grave en cualquiera de sus otros tres cerebros; pero una lesión grave en el plexo solar, o cerebro abdominal, llega directamente a la base, al *asiento* de su vida, y esa vida deja entonces de manifestarse.

Si el ser humano puede decir correctamente de cualquier parte de su ser físico, “Aquí está el asiento de mi vida; ¡Aquí es donde vivo!” de seguro el Plexo Solar, o Cerebro Abdominal es esa parte o porción particular de su ser físico.

Como ilustración adicional de la parte esencial desempeñada por el Plexo Solar o Cerebro abdominal en los procesos de la vida física, tenemos el hecho bien conocido de que el plexo ya se encuentra completamente formado y perfecto -e incluso realiza algunas funciones importantes-, en el embrión humano o el feto en una etapa muy temprana, en una etapa en la que el "cerebro del cráneo" de la criatura no nacida y en desarrollo es una masa de sustancia meramente pulposa, incapaz de realizar ninguna función en absoluto.

Además, en los casos de nacimiento de bebés anormales, — los bebés nacidos sin un "cerebro craneal o sin médula espinal perfeccionada"—, se ha descubierto que el Plexo Solar o Cerebro Abdominal está perfectamente desarrollado y cumple todas sus funciones; y en tales circunstancias, el niño ha vivido durante meses antes del parto y, en algunos casos, durante algún tiempo después.

Todo lo anterior se refiere a las tareas y funciones que los fisiólogos ortodoxos atribuyen libremente al Plexo Solar o Cerebro Abdominal.

Otros investigadores cuidadosos retoman la investigación en este punto, pero llevan el asunto mucho más lejos.

Y no solo hablamos de investigadores científicos modernos; sino también de muchos investigadores muy antiguos, como los ocultistas y los sabios orientales, que hace muchos siglos reconocieron ciertas funciones y tareas sutiles de este maravilloso "cuarto cerebro" del ser humano, y enseñaron a sus estudiantes muchos métodos valiosos de emplear efectivamente sus fuerzas más finas y sus ocultas energías

En este libro, trataremos de transmitir la esencia y la sustancia fundamental de estas enseñanzas superiores relativas al Plexo Solar o Cerebro Abdominal: ¡el Cuarto Cerebro del Ser Humano!

2. EL CENTRO EMOCIONAL

El plexo solar es el asiento de las emociones. Juega el papel que normalmente se le otorga al "corazón" en el sentimiento emocional. Estados emocionales y organismo físico. Cómo las condiciones físicas producen estados emocionales. Ninguna emoción se experimenta completamente hasta que se expresan sus estados físicos. Los cambios corporales producen sentimientos. La teoría de James-Lange….

Uno de los grandes hechos relacionados con el Plexo Solar, o Cerebro Abdominal, hecho que aún no es reconocido generalmente por la psicología y fisiología modernas, pero que ha sido conocido durante siglos por los ocultistas, y que ahora está siendo reconocido por las mentes avanzadas de la ciencia moderna es el importante hecho de que **el plexo solar es el asiento de la naturaleza emocional del ser humano.** En otras palabras, la parte popularmente interpretada por "el corazón" es en realidad realizada por el Plexo Solar o Cerebro Abdominal, el gran centro del Sistema Nervioso Simpático.

Todo el mundo sabe que hay una relación importante entre los estados emocionales y el organismo físico. Sabemos que el miedo, el temor y el suspenso están acompañados por una sensación de hundimiento o incluso de "malestar" en la boca del estómago.

Sabemos que el corazón late rápidamente cuando estamos emocionados, enojados o enamorados.

Sabemos, en particular durante las edades avanzadas, que los estados emocionales reaccionan sobre los órganos físicos, produciendo cambios fisiológicos en ellos, y a menudo ejerciendo una decidida influencia sobre la salud o la falta de salud en los órganos afectados.

Sabemos que existen cientos de libros que hablan sobre "el efecto de la mente sobre el cuerpo". También sabemos que la condición de algunos de los órganos físicos tiene mucho que ver con nuestro "estado de los sentimientos". Sabemos por experiencia que el estado de los llamados "blues"[5] o la depresión emocional es causada por que el hígado falla en su normal funcionamiento. También conocemos la falta de energía y la sensación de pesadez causada por la condición de estreñimiento de los intestinos. Conocemos los sentimientos, generalmente de mal humor, causados por la indigestión y la dispepsia.

Conocemos los sentimientos de pesadez y lentitud causados por respirar el aire cargado de una habitación mal ventilada.

También conocemos los estados emocionales nerviosos, excitables e histéricos que surgen de condiciones anormales de los órganos sexuales.

El Dr. H. A. Parkyn nos llama la atención sobre los efectos similares del cuerpo sobre la mente, con las siguientes palabras:

“En el momento en que la circulación de una persona comienza a agotarse, debido a una mala nutrición, descubrimos que los primeros síntomas aparecen en la cabeza. El cerebro no puede recibir su cantidad acostumbrada de sangre, y se desarrollan problemas tales como fallos en la memoria, incapacidad para concentrar la atención, insomnio, nerviosismo, irritabilidad, depresión y leves dolores de cabeza ... Cuando el suministro de sangre no está a la altura normal, las funciones mentales se interfieren en un grado correspondiente a la reducción de la circulación. El poder de razonamiento se debilita, y la mente más firme comienza a vacilar. Miedos y alucinaciones de todo tipo pueden llenar la mente, y es probable que cada impresión recibida sea distorsionada o mal interpretada. La melancolía unida al temor hacia algún peligro inminente a menudo está presente ".

Otro punto señalado en las investigaciones y experimentos de la psicología moderna es que ninguna emoción se experimenta completamente hasta que se expresan sus estados físicos.

Un psicólogo destacado ilustra este hecho de la siguiente manera:

"La emoción de la ira comienza a surgir; pero no estará completa hasta que encuentre expresión en algunos de los órganos corporales: el ceño fruncido, la compresión de los labios, la tensión muscular de las manos, el latido acelerado... Si estos cambios corporales surgieran sin una idea, sus efectos se transmitirían a la mente, y como resultado deberíamos tener sentimientos.

Ahora, los resultados de esta actividad física, la tensión muscular y la expresión, se reflejan en una mente en la que se desarrolla la emoción de la ira.

El sentimiento proveniente de esta “onda reflejada” es el factor necesario para completar la emoción.

Tan importante es esta ola de expresión física relacionada con el estado mental que algunos incluso han llegado a la conclusión de que una emoción no comienza realmente hasta que las sensaciones de la expresión física de la idea se reflejan en la conciencia."

El profesor William James enfatizó fuertemente este hecho. Él dice:

"Mi teoría es que los cambios corporales siguen directamente la percepción del hecho *excitante*, y que nuestra sensación de estos cambios es la emoción.

Las percepciones particulares ciertamente producen efectos corporales generalizados por una especie de influencia física inmediata que antecede a la excitación de una emoción o idea emocional.

Cada uno de los cambios corporales, cualquiera que sea, se siente, de forma aguda u oscura, en el momento en que ocurre.

Si nos apetece una emoción fuerte y luego intentamos abstraer de nuestra conciencia todos los sentimientos de sus síntomas corporales, no nos queda nada.

La emoción humana sin su correspondiente reacción corporal no es nada. Para nosotros, la emoción disociada de los sentimientos corporales es inconcebible.

Cuanto más detenidamente analizo mis estados emocionales, más seguro estoy que cualesquiera sean los sentimientos y pasiones que tengo, están en verdad constituidos por esos cambios físicos que comúnmente llamamos expresión o consecuencia ".

El profesor James, en otras ocasiones, hizo las siguientes declaraciones apoyando esta posición:

"Sentimos pena porque lloramos, sentimos enojo porque golpeamos, temor porque temblamos … pero no que golpeamos porque lloramos, ni temblamos porque sentimos pena o enojo."

"Los objetos excitan o provocan los cambios corporales mediante un mecanismo preorganizado. Estos cambios son tan indefinidamente numerosos y sutiles que todo el organismo puede considerarse una caja de resonancia para los cambios en la conciencia emocional. Cada uno de estos cambios se siente de forma aguda u oscura, en el momento en que ocurre."

James explicó que con "*objeto excitante*" o provocador se refería a "toda la situación; el objeto acompañado por su tren de ideas asociado y teñido de agrado o desagrado".

La teoría, así modificada y explicada, ha sido expresada por otros como sigue:

"La teoría afirma simplemente que el sentimiento de excitación, característico de la emoción, está mediado por las sugerencias orgánicas provocadas por nuestra reacción física instintiva ante la situación".

Los partidarios de esta teoría apelan a los siguientes hechos generales para respaldarla:

"(1) En los casos patológicos, donde se produce una anestesia orgánica completa, también hay ausencia total de emoción;

(2) Las emociones pueden establecerse por medios puramente fisiológicas, i, e., por la acción de las drogas y los estimulantes, en los que las ideas y los juicios no tienen ninguna importancia. La palpitación del corazón y los sentimientos de asfixia producen temor, una cierta cantidad de alcohol produce euforia y alegría

(3) Las condiciones de las glándulas dan como resultado trastornos emocionales específicos ".

Las autoridades más conservadoras, si bien admiten el valor de la "Teoría de James-Lange" (recién expuesta en líneas generales), se inclinan por la opinión de que ésta teoría enfatiza demasiado un elemento importante de los sentimientos y fenómenos emocionales, pero subestima el otro elemento igualmente importante, es decir, el elemento ideativo[6].

Como ha dicho una autoridad:

"Los que no pueden aceptar esta teoría como una explicación adecuada del proceso emotivo,

admiten sin embargo que su formulación ha sido y puede ser útil de varias maneras.

Pone énfasis en ciertos componentes de la emoción que a menudo se pasan por alto, lo que aumenta la precisión de nuestras descripciones.

Nos advierte contra una estimación excesiva de la idea en comparación con la sensibilidad desnuda, y sugiere un método para resolver, o al menos ayudar a resolver la vieja y molesta cuestión de la clasificación de las emociones".

Aquí no nos concierne la aceptación de la teoría de James Lange en su totalidad. La declaración anterior de los psicólogos conservadores es suficiente para nuestros propósitos. El reconocimiento del importante papel que desempeñan los órganos físicos en los procesos del sentimiento y expresión emocional, es suficiente para nosotros.

Podemos mencionar, de paso, que no se debe pasar por alto el hecho de que los animales inferiores en los que el razonamiento y las facultades intelectuales están relativamente poco desarrollados, experimentan y expresan sentimientos aún más fuertes y más violentos que el ser humano, en quien la "idea" consciente es mucho más evidente. Además, en la raza humana, aún aquellos con *poderes ideativos* comparativamente subdesarrollados manifiestan fuertes sentimientos y emociones.

En resumen, el sentimiento es mucho más básico que el *pensamiento ideativo*, —mucho más primitivo y fundamental en su naturaleza—, y está evidentemente asentado en centros nerviosos mucho más primitivos y fundamentales que el "cerebro pensante".

Evidentemente, pertenece a los "cerebros" y a los grandes centros nerviosos que se produjeron en la evolución de la vida mucho antes que los cerebros del pensamiento desarrollado.

Además, la estrecha relación entre el sentimiento emocional y los grandes órganos físicos regulados y provistos de energía por el Sistema Nervioso Simpático, y no por el Sistema Cerebro-Espinal, indica claramente que el "asiento de las emociones" debe buscarse en el gran "cerebro" o centro de energía nervioso del sistema nervioso simpático.

Ese "cerebro" o gran centro nervioso, como hemos visto, no es otro que el Plexo Solar o Cerebro Abdominal, el centro de la vida y la acción de la vida, y de las actividades y procesos elementales y fundamentales de la vida.

Por lo tanto, como vemos, el pensamiento avanzado de la ciencia moderna se acerca rápidamente a la posición de los antiguos ocultistas, y agrega un testimonio moderno a las enseñanzas de estos grandes maestros

antiguos: *la posición y la enseñanza de que el Plexo Solar o Cerebro Abdominal es el Gran centro y asiento de los sentimientos y emociones: la fuente y el origen de donde surgen todos nuestros sentimientos y emociones fuertes y elementales y de la cual fluyen.*

Al ver esto, también concluimos que si deseamos regular, controlar y dirigir nuestra naturaleza emocional, debemos comenzar en ese asiento y centro: el Plexo Solar.

En el siguiente capítulo, daremos las enseñanzas sobre esta regulación, control y dirección de los sentimientos y emociones, a través del despertar y del uso del plexo solar.

3. CONTROL EMOCIONAL

Controlando las emociones a través del plexo solar. Lo directo y eficaz del método de control emocional del plexo solar. Cómo se conectan el Cerebro y el Plexo Solar por medio de los filamentos nerviosos. Cómo se transmiten los mensajes de un cerebro a otro. La clave de los fenómenos de "mente sobre cuerpo". Cómo llegar a los centros emocionales.

En el capítulo anterior, dejamos en claro el hecho de que los sentimientos emocionales del ser humano tienen su sede y centro en el Plexo Solar, o Cerebro Abdominal, ese gran centro y centro de poder del Sistema Nervioso Simpático que opera los grandes órganos físicos internos.

También indicamos que para regular, controlar y dirigir tu naturaleza emocional, debes comenzar regulando la actividad del Plexo Solar.

La razón de este último hecho es simple. Se ha visto que:

(1) no hay un estado emocional completo sin la participación del organismo físico;

(2) que el organismo físico está bajo el control directo del Sistema Nervioso Simpático; y

(3) que la estación central y la central eléctrica del Sistema Nervioso Simpático es el Plexo Solar o el Cerebro Abdominal.

De esto lógicamente se deduce que:

(4) si es posible algún control, regulación y dirección de la naturaleza emocional, esta se encuentra en el control, regulación y dirección del plexo solar.

Admitidas las premisas de este argumento, —y deben admitirse de acuerdo con los hechos del caso—, la conclusión sigue lógicamente, y también debe ser admitida.

Que la naturaleza emocional pueda ser regulada, controlada y dirigida es un hecho conocido por todas las personas que han escapado de la esclavitud del sentimiento elemental e instintivo, y que han aprendido que es posible ejercer control sobre sus pasiones, emociones y sentimientos. Tal control, de hecho, es necesario en nuestra vida civilizada y social.

Los individuos fuertes de la humanidad lo han ejercido en gran medida; la falta de tal control generalmente se considera una marca de carácter débil y

de voluntad flácida. Sólo el ser inferior, o el ser inculto y semi-bárbaro, no ejerce control sobre sus sentimientos y pasiones, sus impulsos emocionales y sus acciones.

Pero en la mayoría de los casos, este control se ha logrado mediante un gran esfuerzo de voluntad: este esfuerzo tiende a contener, restringir o controlar la acción que naturalmente tiende a seguir el incremento del sentimiento emocional.

Muy pocas personas se dan cuenta de que es posible un método mucho más directo de controlar y dirigir los sentimientos emocionales.

Dijimos que el control, la regulación y la dirección de la naturaleza emocional se deben encontrar en el control, la regulación y la dirección del centro de las actividades emocionales, el plexo solar en sí, en lugar de tratar simplemente con las actividades incidentales relacionadas con ese centro.

Aquí está el mecanismo empleado en este nuevo sistema de control de los sentimientos emocionales mediante el despertar y el control del Plexo Solar:

En primer lugar, el Sistema Nervioso Espinal del Cerebro, controlado por el Cerebro (y asiento de los pensamientos y las ideas), está directamente conectado con el Sistema Nervioso Simpatético, controlado por el Plexo Solar o Cerebro Abdominal, (asiento del sentimiento y los procesos vitales).

Ambos están conectados por medio de muchos delicados filamentos nerviosos o "nervios conectivos".

Estos "nervios de conexión" son a la vez eferentes y aferentes, envían y reciben a la vez. Son como cables de telégrafo, o cables de teléfono, que conectan los dos grandes sistemas y sus respectivos centros. Sobre ellos pasan los mensajes que, por un lado, hacen que los estados físicos despierten estados mentales; y, por otro lado, los mensajes que provocan que los estados mentales, o ideas, despierten estados físicos.

De esta manera, y por medio de esta intercomunicación entre los dos sistemas y sus respectivos "cerebros", tenemos,

(1) por un lado el fenómeno de los órganos alterados —hígado, estómago, intestinos, bazo, glándulas, órganos sexuales, etc.. –que despiertan

las "ideas" correspondientes en la mente, lo cual sabemos que ocurre con frecuencia; y,

(2) por otro lado, el fenómeno de las "ideas" que se tienen en la mente que despiertan la actividad de los órganos físicos, como el estómago, intestinos, hígado, bazo, corazón, órganos sexuales, etc. que también sabemos que ocurre con frecuencia, y que nos da la clave de los métodos de "mente sobre cuerpo", "curación mental", "sugestión", etc.

Si no existieran tales enlaces de conexión, o nervios, entre los dos sistemas y sus respectivos "cerebros", ninguno de los fenómenos anteriores se manifestaría, y Cuerpo y Mente actuarán independientemente uno del otro, aunque en tal caso habría una rápida disolución de la sociedad, y la muerte sobrevendría a su debido tiempo.

En casos ordinarios, este intercambio de mensajes y órdenes, de un sistema a otro, se realiza de manera inconsciente e instintiva por medio del mecanismo nervioso del individuo — quien no es consciente del proceso ni lo pone conscientemente en acción.

Pero los antiguos ocultistas descubrieron, hace muchos siglos, que el individuo podía enviar, de forma consciente y deliberada, mensajes desde el *Cerebrum*, o "cerebro pensante", al Plexo Solar, o "cerebro del sentimiento y proceso vital". Y los psicólogos modernos avanzados ahora están haciendo el mismo descubrimiento, aunque no dan crédito a los viejos ocultistas, sino que otorgan nuevos nombres al proceso. Sin embargo, los hechos siguen siendo los mismos.

El Cerebrum, o "cerebro pensante", a pesar de estar muy influenciado por el Plexo Solar, o "cerebro sensible" —mucho más influido por él de lo que la mayoría de las personas comprende—, de hecho, sin embargo puede ejercer y ejerce una influencia tremenda sobre este último, incluso sin el uso consciente de la voluntad y la atención.

Sin embargo, cuando el individuo dirige deliberadamente su atención consciente al asunto y usa su voluntad en relación con el proceso, entonces el Cerebrum, o "cerebro pensante", ejerce un poder e influencia tremendamente incremental sobre el Plexo Solar, o "cerebro sensible". Es capaz de dominar a este último en gran medida, y este último puede ser entrenado fácilmente para aceptar sus "sugerencias", sus demandas y sus órdenes.

Para ejercer este control del Cerebrum sobre el Plexo Solar, primero es

necesario despertar la conciencia latente del Plexo Solar. El plexo solar normalmente existe en un estado casi "dormido"; o, más correctamente, en un estado similar al de la persona que camina o habla dormida. Solo en caso de gran peligro para el individuo —en caso de gran necesidad para todo el organismo, en caso de peligro tanto para ambos sistemas nerviosos y para ambos "cerebros"— el Plexo Solar se "despierta" por el momento y se "ocupa" de superar los obstáculos y evitar el peligro.

El hecho importante, sin embargo, es este: ***que el plexo solar puede despertarse bajo ciertas circunstancias.***

Cuando este hecho fue percibido por los antiguos ocultistas, ellos comenzaron a idear medios por los cuales despertar el Plexo Solar a voluntad, bajo ciertas circunstancias.

Estos métodos finalmente fueron descubiertos y adoptados; y su descubrimiento dio la clave para los métodos prácticos de influenciar, dirigir y controlar las actividades del Sistema Nervioso Simpático, y también ciertas otras actividades con las que nos familiarizaremos a medida que avancemos.

En los Capítulos V y VI de este libro, daremos los detalles de los métodos para Despertar el Plexo Solar y de Cómo influir y dirigir sus actividades en general.

Aplazamos esta explicación e instrucción por el momento, porque la misma está tan relacionada con otras características de nuestra instrucción como con la del Control Emocional.

La declaración que haremos ahora con respecto al Control Emocional debe leerse a la luz de las instrucciones especiales contenidas en los capítulos a los que acabamos de aludir; y las instrucciones que se dan a continuación deben emplearse en relación con las instrucciones generales que se dan con respecto a los procesos de "Despertar el plexo solar" y de "Usar el plexo solar", como se indica en los capítulos mencionados.

Después de haber despertado el plexo solar y de haber aprendido a darle las sugerencias, demandas y órdenes deseadas, la cuestión de hacer que controle, dirija y despierte los sentimientos emocionales se vuelve bastante simple.

Aquí está la instrucción en pocas palabras:

Después de haber despertado el plexo solar y de haber aprendido el arte

de sugerirle ideas, procede de la siguiente manera: Di al plexo solar, o "cerebro del sentimiento", lo que deseas que haga por ti en relación con el despertar o el reprimir de los sentimientos emocionales. Dile cuáles sentimientos emocionales deseas que se desarrollen y estimulen, y cuáles deseas que se refrenen o repriman.

Dile, en los momentos apropiados: "Deseo sentirme feliz o alegre; deseo sentirme valiente y confiado", etc., según sea el caso. O, por otro lado, dile: "Deseo que evites la sensación de Miedo, de Depresión, de Emoción, o de Ira, etc.", según sea el caso. Lo encontrarás como un ayudante dispuesto y un amigo útil, una vez que lo hayas despertado adecuadamente y hayas desarrollado una verdadera relación con él.

4. VITALIDAD Y SALUD

El plexo solar, el gran centro de la fuerza vital y la vitalidad. Controla los grandes procesos orgánicos. La "mente instintiva" del plexo solar y cómo preside las funciones físicas. Cómo el plexo solar mantiene la salud física y trabaja para curar enfermedades. Lo que los esfuerzos de la "Naturaleza" realmente son. Cómo hacer que el plexo solar restaure la salud.

Que el plexo solar, o cerebro abdominal, debe poder ejercer una influencia y un poder importantes sobre la salud y la vitalidad del individuo, se percibe de inmediato cuando comprendemos su relación con los órganos que desempeñan las funciones importantes de la vida.

El plexo solar, como hemos visto, es el gran depósito central de energía nerviosa o "fuerza vital"; del cuerpo físico. El Plexo Solar envía a este órgano aquí o esa glándula allá, el suministro de energía nerviosa y fuerza vital necesaria para animar y energizar esas partes del cuerpo y las otras partes adyacentes al mismo.

Para comprender la importancia de esta energía nerviosa o fuerza vital que es controlada y dispensada por el Plexo Solar, solo es necesario considerar las actividades realizadas por medio de su poder.

Por ejemplo, los procesos de digestión, asimilación, nutrición y eliminación son posibles solo cuando el suministro de fuerza vital es suficiente. Del mismo modo, los procesos de circulación de la sangre dependen del suministro de la fuerza vital.

Como ha dicho un escritor:

"Nuestra comida es digerida y transformada en las sustancias nutritivas de la sangre; luego es transportada a través de las arterias a todas las partes del cuerpo, donde es absorbida por las células y se usa para reemplazar el material desgastado. Luego, este material de desecho se transporta a través de las venas a los pulmones, donde es eliminado, y el remanente es enviado de nuevo en su viaje a través de las arterias cargadas con el oxígeno que da vida."

Todos estos procesos se realizan mediante el poder de la fuerza vital que es enviada a los órganos por el Plexo Solar, y que sirve para energizarlos y animarlos; y por medio de la cual los órganos están capacitados para realizar sus funciones.

Además, el Plexo Solar no solo envía la fuerza vital a estos importantes órganos físicos, sino que también ejerce un control sobre ellos de una manera tan parecida a un control mental, que muchos escritores han hablado de la presencia de "*algo similar a inteligencia*" que se manifiesta en el desempeño y dirección de los procesos vitales.

Este "*algo similar a inteligencia*" se ha explicado bajo las varias teorías de la mente inconsciente, de la mente subconsciente, etc.; pero cualquiera que sean estas "mentes" en el último análisis, es indiscutible que emplean el Sistema Nervioso Simpático como su mecanismo, y que el Plexo Solar, o Cerebro Abdominal, es "el cerebro" de ese sistema, al igual que el *Cerebrum* es "el cerebro" del sistema cerebroespinal.

Entonces, a pesar de las teorías de la "otra mente", siempre debemos regresar al Plexo Solar, o Cerebro Abdominal, cuando deseamos ver cómo funciona esa "otra mente".

El Dr. Schofield dice:

"La mente inconsciente tiene otra tarea muy importante, es decir, la nutrición o el mantenimiento general del cuerpo".

El Dr. Hudson dice:

"La mente subjetiva tiene un control absoluto de las funciones, condiciones y sensaciones del cuerpo".

Von Hartmann dice:

"No sólo no se puede decir nada en contra de la explicación de que la misma actividad psíquica inconsciente forma y mantiene adecuadamente el cuerpo; sino que todas las analogías posibles de los más diversos departamentos de la vida física y animal están a su favor, y parece ser tan científicamente certero cómo es posible en la inferencia de efecto a causa."

El Dr. Schofield presenta la siguiente imagen sorprendente de la presencia de la "mente inconsciente" en los procesos vitales del cuerpo físico.

"A menudo ha sido un misterio cómo el cuerpo prospera tan bien con tan poca supervisión o cuidado de parte de su dueño. Ninguna máquina podría construirse, ni ninguna combinación de sólidos o líquidos en compuestos orgánicos podría regular, controlar, contrarrestar, ayudar, obstaculizar u organizar la sucesión continua de diferentes eventos, alimentos, entornos y condiciones que afectan constantemente al cuerpo. Y, sin embargo, en medio de esta sucesión de influencias en constante cambio y variación, el cuerpo mantiene su curso de crecimiento, salud, nutrición y auto-mantenimiento con la constancia más maravillosa.

"Percibimos, por supuesto, claramente, que las mejores cualidades (regulación, control, etc., etc.) son todas cualidades mentales, y al mismo tiempo tenemos la misma claridad de que por medio de ningún autoexamen podemos decir que ejercemos conscientemente cualquiera de estos poderes mentales sobre los procesos orgánicos de nuestros cuerpos. Uno pensaría, entonces, que la conclusión es lo suficientemente simple y obvia: que estos procesos deben usarse inconscientemente; en otras palabras, que son y sólo podrían ser “poderes mentales inconscientes” los que controlan, guían y

gobiernan las funciones y órganos del cuerpo.

Estas "fuerzas mentales inconscientes" no solo dirigen las actividades de los órganos del cuerpo físico, sino que también realizan un importante trabajo de curación en caso de enfermedad y heridas, actuando como lo haría una fuerza que fuese "algo similar a inteligencia"."

Este poder sanador inherente en el organismo ha sido llamado "el poder curativo de la naturaleza", el "vis vita", el "vis medicatrix naturae" o "los esfuerzos de la naturaleza", etc. Su presencia ha sido reconocida por todos los grandes médicos y profesores de medicina. Aquí hay algunos testimonios de su presencia y poder:

El Dr. Patton dice:

"Por el término *esfuerzos de la naturaleza* nos referimos a un cierto principio curativo o restaurador, o "vis vita", implantado en cada cuerpo vivo u organizado, constantemente operativo para su reparación, preservación y salud. Este esfuerzo instintivo para reparar el organismo humano se muestra significativamente en el caso de una parte cortada o perdida, como un dedo, por ejemplo; pues la naturaleza, sin ayuda, reparará y formará un muñón igual a uno creado por las manos de un cirujano eminente. La naturaleza, sin ayuda, puede ser igualmente potente en enfermedades comunes. Muchos individuos, incluso cuando están gravemente enfermos, ya sea por motivos de economía, prejuicios o escepticismo, permanecen en cama, en reposo, bajo un régimen favorable e higiénico, etc., y se recuperan rápidamente sin un médico o medicamento".

El Dr. Schofield dice:

"La "*Vis medicatrix naturae*" es un factor muy potente en la mejora de la enfermedad, si solo se le permite actuar de forma justa. Un ejercicio de fe, como regla general, suspende la operación de influencias adversas y apela fuertemente a la facultad interna y subyacente de la fuerza vital (es decir, la mente inconsciente)."

El Dr. Bruce dice:

"Estamos obligados a reconocer un poder de recuperación natural inherente en el cuerpo; los escritores han hecho una declaración similar sobre este principio de la medicina en todas las épocas. El cuerpo posee un medio y un mecanismo para modificar o neutralizar influencias que no puede superar directamente. Un poder natural de prevención y reparación de desórdenes y enfermedades tiene una existencia tan real y tan activa dentro de nosotros, como las funciones ordinarias de los órganos mismos."

Hipócrates dijo:

"La naturaleza es el médico de las enfermedades".

El Dr. Holmes dice:

"Cualesquiera sean las otras teorías que sostengamos, debemos reconocer el *'vis medicatrix naturae'* de una forma u otra".

Por lo tanto, vemos que las grandes actividades reguladoras, directivas y terapéuticas de la "Naturaleza", que se manifiestan en el cuerpo físico humano, se consideran como mentales o cuasi mentales en su naturaleza

esencial–se percibe allí el trabajo de la mente, en algún grado.

Los procesos vitales son vistos como procesos mentales. No hay actividad de vida sin actividad de la mente, los dos están inextricablemente combinados y correlacionados.

Este hecho es ampliamente reconocido por los practicantes y estudiantes de la "curación mental", de la "terapia sugestiva", etc., y sus esfuerzos, en consecuencia, están dirigidos a "llegar a la mente" del individuo para "poner la mente a trabajar" en la restauración del funcionamiento y la actividad normal y saludable.

Pero, ¿qué “mente” debería alcanzarse para este propósito?

¿En qué cerebro funciona esa "mente" y tiene su asiento?

No en la “mente pensante” ordinaria, sin duda, ya que los procesos vitales no están bajo el control de esa mente y sus cerebros, aunque sus pensamientos y creencias se reflejan en la mente que realmente está involucrada, como sabemos.

No. La única conclusión lógica es que los procesos vitales y los órganos físicos están bajo la dirección y el control de esa "mente", que puede llamarse la "mente instintiva" (porque es poseída por los animales inferiores y también por el ser humano), que es la mente que controla las actividades instintivas del cuerpo físico, como hemos mencionado.

Y como cada "mente" debe tener un cerebro a través del cual pueda funcionar y manifestarse, naturalmente buscamos el cerebro o los cerebros de esta "*mente instintiva*".

¿Dónde? En ningún otro lugar que no sea en ese gran centro de la vida física y el control orgánico: el plexo solar o el cerebro abdominal. La respuesta es tan obvia que nadie puede perdérsela.

La importancia del descubrimiento anterior radica en el hecho de que, al igual que las "mentes cerebrales" de todos los seres vivos pueden despertarse y llamarse, también se puede despertar el "cerebro de la mente" del Plexo Solar o Cerebro Abdominal y apelar a él si uno procede correctamente. El "cerebro de la mente" del plexo solar, una vez que se ha despertado, se vuelve susceptible y está sujeto a apelaciones o llamados, demandas, órdenes, sugerencias, etc., apropiadamente formuladas.

Aquí, entonces, tenemos un método directo e inmediato de "tratamiento

mental", un método que realmente incluye el principio activo de todos los demás métodos. Un método tan simple, tan directo y tan efectivo, que cualquiera puede aplicarlo, y cualquier órgano puede ser alcanzado sin métodos físicos.

En los siguientes capítulos "Despertando el plexo solar" y "Usando el plexo solar, se te darán más detalles sobre los métodos de este tipo.

Pero, en primer lugar, debes comprender a fondo el principio fundamental involucrado, es decir,

(1) que los órganos físicos y las actividades están controlados por la "mente instintiva";

(2) que la "mente instintiva" tiene su sede en el Plexo Solar, o Cerebro Abdominal; y,

(3) que la "mente instintiva" puede alcanzarse y apelarse a ella cuando el plexo solar, su "cerebro", se estimula y despierta a un estado de atención consciente. Esto es todo el asunto en pocas palabras, el resto es simplemente encontrar métodos efectivos para manifestar el principio.

5. DESPERTANDO EL PLEXO SOLAR

El plexo solar en estado de semi-sueño, o semi-consciencia. Lo que produce esta condición. 'El resultado de la concentración extrema. "Está en el trabajo" y no "dormido en el interruptor". Cómo llamar la atención del Plexo Solar. Cómo "despertar" el plexo solar. Cómo proceder cuando has despertado el plexo solar. Instrucción completa y métodos dados.

En un capítulo anterior de este libro, vimos que la "mente del Plexo Solar, o Cerebro Abdominal, esa "mente instintiva" que es para este último lo que la "mente pensante" es para el Cerebro, existe en lo que puede ser denominado un estado de semi-sueño, o tal vez más correctamente, en un estado de semi-conciencia que se parece mucho al del sonámbulo que realiza tareas de manera inteligente sin ser plenamente consciente de ello. En casos de gran necesidad, o de peligro para el organismo, la "mente instintiva" del Plexo Solar se despierta; y en tales casos se manifiesta un grado de conciencia mucho mayor que el que normalmente expresa.

De lo anterior, sin embargo, no debe entenderse que la "mente instintiva" del Plexo Solar está siempre "dormida" en el sentido de no poder atender sus tareas y funciones directivas. Por el contrario, su estado de semi-sueño, o semi-conciencia, realmente surge debido a su estrecha concentración en las tareas especiales a las que acabamos de referirnos. Su condición de conciencia es muy similar a la del trabajador, estudiante o inventor que se ha concentrado tan estrechamente en el trabajo que hace que queda prácticamente inconsciente de las cosas del mundo exterior. Tú mismo, a menudo has manifestado un estado similar mientras leías un libro interesante, estabas "enterrado en tu periódico" o estaba absorto en la realización de alguna tarea a la que dedicabas toda tu atención indivisible, a la que entregabas tu "mente completa" durante un rato.

La "*mente instintiva*" del plexo solar no está dormida o semiconsciente en el sentido de "*estar dormida en el interruptor*", como la frase actual expresa la idea. Por el contrario, está "en su trabajo" hasta tal punto que está prácticamente "muerta para el mundo", para todo aquello que no sea su "trabajo". Es un trabajador fiel e incansable, que nunca duerme (en el sentido habitual del término), y que siempre está preocupado por la gran obra bajo su dirección y cargo. Si se fuese realmente a "dormir", si descansara o se fuese "a huelga", los procesos vitales se detendrían y la muerte se produciría

rápidamente.

Pero, por todo eso, en lo que respecta al mundo exterior, puede considerarse como "dormido" o, al menos, en una ensoñación, de manera que debe ser "despertado" para obtener toda su atención.

Dejando de lado los términos académicos y tecnicismos de los psicólogos, y también los extraños términos y teorías ocultas de los antiguos sabios que enseñaron sobre esto, pasemos a la descripción práctica y cotidiana de los métodos empleados para "Despertar el plexo solar".

****

En primer lugar, debes proceder como lo harías en el caso de un hombre que está tan envuelto en su trabajo, tan absorto en su tarea, que toda su atención se dirige a eso; y quién, en consecuencia, está prácticamente inconsciente de tu presencia y de tu deseo de comunicarse con él.

¿Cómo procederías en tal caso, y con una persona así?

Bueno, en primer lugar, probablemente tratarías de llamar su atención tocando su hombro con insistencia, hasta que "se despierte"; entonces, después de que hubiese "salido de su trance" (otra vez empleando la terminología popular y humorística), te dirigirías a él con seriedad y fuerza.

Pues bien, este es precisamente el método seguido para "Despertar del plexo solar".

Pero, dirás, *no podemos "tocar el hombro" del Plexo Solar*. Sin embargo, respondemos, sí podemos hacerlo en sentido figurado: podemos sustituir un método físico que se desarrolle en la misma línea y que produzca un resultado similar.

Aquí está el método:

(1) Toma algunas respiraciones profundas y regulares; y finalmente, después de haber establecido un ritmo de respiración regular, contén la respiración inhalada en lugar de exhalarla, pero solo por unos momentos, lo suficiente como para interrumpir el ritmo establecido, y

(2) En el momento en que, de acuerdo con el ritmo establecido, la respiración debe ser exhalada, debes, en cambio (mientras aguantas la respiración), emplear tus músculos abdominales para

(a) presionar hacia abajo y hacia afuera sobre la "boca" del estómago”; y luego

(b) mientras exhalas la respiración, usa los mismos músculos para revertir el movimiento anterior.

Este movimiento hacia afuera y hacia adentro (acompañado por la respiración) debe realizarse tres veces. Luego respira normalmente durante unos minutos, descansando. Todo el proceso habrá ocupado solo unos segundos de tiempo. Luego repite el proceso, varias veces; Pero usa la moderación y no te canses.

Este proceso, por ciertas razones, sirve para despertar la atención de la "mente instintiva" en el plexo solar, así como "el toque en el hombro" despierta al hombre envuelto en pensamientos concentrados, ensueño o meditación.

(3) Al realizar el método de respiración anterior, el "toque en el hombro", también debes dar a la "mente instintiva" el equivalente al comando verbal de "Despierta, amigo" o “¡Sal de allí! ", que habrías utilizado en el caso del meditativo amigo envuelto en pensamientos cuando deseabas llamar su atención.

Puede hacer esto concentrando su Pensamiento Directivo en la "boca del estómago" y enviando el mensaje mental:

"Despierta, Plexo Solar; ¡Ponme atención!”

Probablemente podrás enviar un mensaje mental más contundente diciendo realmente las palabras con tus labios y tu lengua, como si estuvieras susurrándolas suavemente.

Al abordar la "mente instintiva", procede como lo haría si el Plexo Solar fuese una entidad separada y distinta, un ser individual con mente.

Cuanto más cerca puedas llevar a cabo esta idea de abordar el Plexo Solar como si fuese un individuo, más efectivas serán sus demandas, comandos y sugerencias. No importa la razón técnica de este hecho: no te preocupes por las teorías, sino apégate al trabajo real y práctico de las cosas.

En el método anterior, has empleado:

(1) el equivalente para el "toque en el hombro" físico y,

(2) el equivalente para el habitual "¡Despiértate!" verbal que aplicarías al amigo meditativo.

Pero, después de esto, ¿qué harías o dirías a ese amigo a quien has despertado de su concentración o meditación?

Te pondrías "manos a la obra" y comenzarías a decir lo que tenías que decirle, ¿no es así? Por supuesto que lo harías. Bueno, entonces, esto es lo que tienes que hacer con la "mente instintiva" del Plexo Solar. Y aquí es cómo debes proceder a hacerlo.

Habiendo Despertado el Plexo Solar, y asegurado la atención de su "mente instintiva", debes proceder a establecer relaciones armoniosas con él.

Puedes hacerlo manteniendo la actitud mental expresada en las siguientes palabras y "*enviándole el pensamiento*", —harás bien en decir las palabras con suavidad, como se indicó anteriormente—: este plan te ayudará enormemente a formar el pensamiento claro que deseas enviar a la "mente instintiva". Y, sobre todo, no pierdas de vista el hecho de que debes dirigirte a esa "mente instintiva" del Plexo Solar, tal como lo harías con otra persona; cuanto mejor puedas hacer esto, mientras más seriamente y mejor puedas llevar a cabo esta idea, cuanto mejor puedas "actuar tu parte", más efectivos serán tus resultados.

Ahora, ya estás listo para dirigirte con calma al Plexo Solar, es decir, a tu "mente instintiva". La siguiente "charla" ilustrativa te dará una idea general de la forma de proceder:

"¡Hola! ¡Plexo solar! ¡Escúchame! Te habla tu amigo, la Mente Pensante. Somos compañeros de trabajo, ya sabes. Trabajas en la sala de máquinas, manteniendo la maquinaria encendida, los fuegos, las calderas en funcionamiento, en buen estado: todo el cuerpo depende de que hagas un trabajo eficiente en tu departamento. Yo trabajo aquí arriba en la cubierta; mantengo la embarcación correctamente orientada, me mantengo alerta para detectar peligros, te mantengo bien provisto del combustible adecuado para tus hornos, de suficiente agua para tus calderas y suficiente aceite para tu maquinaria. Cada uno de nosotros necesita el otro. Necesito que mantengas la maquinaria en marcha, y tú necesitas que yo dirija la nave y esté atento a los peligros. Permitámonos trabajar juntos y comprendernos mejor. Prometo no enviarte nada más que el mejor combustible y abstenerme de enviarte cualquier cosa que pueda causar problemas con tus fuegos u obstruir tus parrillas. Prestaré atención a cualquier mensaje de desaprobación que puedas enviarme; y, en pocas palabras, lo trataremos adecuadamente, de acuerdo con los requisitos y las leyes de la naturaleza.

"Por otro lado, quiero que prestes atención a mis bien fraseadas

solicitudes para que mejores el servicio de cualquiera de los órganos que me reportan problemas aquí arriba en cubierta, — quiero que te ocupes y pongas esos órganos en mejores condiciones, para que puedan prestar un mejor servicio.

También quiero que me ayudes a contener y restringir las emociones indeseables. Puedes hacerlo regulando la expresión física y la emoción relacionada con los sentimientos emocionales; y quiero que me ayudes a tener y expresar sentimientos emocionales útiles y beneficiosos.

También quiero que me ayudes en otras formas, las que te mencionaré más adelante.

Ahora entonces Plexo Solar, juntémonos, para lograr mejores resultados para ambos. Confiemos mutuamente, confiemos el uno en el otro, ocupémonos en lograr mejores resultados para los dos, y para todo el organismo”.

En el capítulo siguiente, este tema se explica con un poco más de detalle.

6. USANDO EL PLEXO SOLAR

"Hablando con" el plexo solar. La psicología de los métodos del plexo solar. Cómo controlar las emociones a través del plexo solar. Cómo ganar salud y fuerza por medio del plexo solar. El secreto de la curación mental. Cómo lidiar con el Plexo Solar para obtener los mejores resultados. Cómo ganar Fuerza Vital y Energía Física a través del Plexo Solar. Virilidad, Vitalidad, Vigor, a disposición del Plexo Solar. Cómo ganarlos. Fuerza psíquica. Magnetismo humano, poder psíquico, controlado por el plexo solar, cómo obtenerlos y utilizarlos. Un maravilloso capítulo de instrucción.

En el capítulo anterior de este libro, te dejamos estableciendo relaciones armoniosas con la "mente instintiva" de su Plexo Solar.

Antes de continuar, deseamos advertirte que esta idea de "hablar con el plexo solar" no es una mera noción fantasiosa o una mera presentación ilustrativa. Es un hecho expresado popularmente, basado en un buen método científico y psicológico.

Su nombre científico ordinario es "autosugestión"; pero va mucho más allá de la autosugestión ordinaria, ya que realmente establece una conexión real entre dos “mentes”, entre dos “cerebros”, aunque estas “mentes” y dos “cerebros” pertenezcan al mismo individuo.

No importa las teorías técnicas, o los términos académicos, ocúpate de los métodos prácticos para obtener los resultados reales.

Ahora, después de que te has familiarizado con tu plexo solar y él contigo, habiendo establecido una mutua armonía, confianza y un esfuerzo coordinado, puedes proceder a darle al plexo solar instrucciones y sugestiones más definidas y específicas. Al hacer esto, sin embargo, siempre trata de tener en mente la idea de que realmente estás hablando con otra entidad individual; y, en consecuencia, procede a explicar los asuntos y a señalar los medios y formas de acción, tal como lo harías en caso de una conversación real con otra persona. Las siguientes sugerencias e instrucciones generales te pueden resultar interesantes e instructivas.

Control emocional.

Se le puede pedir al Plexo Solar que te ayude a despertar o reprimir sentimientos emocionales.

Al ejercer un control sobre los órganos físicos relacionados con la expresión y manifestación de sentimientos emocionales —al controlar las

glándulas, las secreciones, los reflejos, etc., — él puede “apagar” una corriente de un sentimiento emocional en aumento, o bien “encender” una corriente adicional de un sentimiento emocional creciente.

Al explicar al Plexo Solar o "mente instintiva", las razones por las cuales ciertos estados emocionales de sentimiento son deseables o indeseables, ventajosos o desventajosos, cooperará voluntariamente contigo para reprimir y restringir, o también para estimular y alentar cualquier estado emocional sobre el que llames su atención.

Explícale todo el asunto, como un buen amigo o "socio" le explicaría a otro, y pídele que colabore contigo; con gusto lo hará, una vez que comprenda la razón y lo que se requiere de él.

Esta cooperación será muy valiosa en los casos en que desees estimular y aumentar el sentimiento de Valor, y reprimir y restringir el miedo.

Del mismo modo, cuando desees limitar y restringir el sentimiento de tristeza, depresión y desaliento, y aumentar el sentimiento de confianza, estímulo y, por lo tanto, adquirir el sentimiento general de "brillante, alegre y feliz".

Te ayudará a inhibir el aumento de la ira, lo cual será un gran logro, ya que la ira y el miedo son los dos grandes sentimientos emocionales dañinos, el primero destruye “quemando” y el segundo destruye “congelando”.

Aquí está todo en pocas palabras: Cuéntale al Plexo Solar toda la historia; lo que deseas lograr con su ayuda; por qué deseas lograrlo; y justo lo que deseas que haga por ti al respecto.

Trátalo y abórdalo como un amigo, un hermano, un compañero contigo en la empresa de la vida. Te resultará una fuente maravillosa de colaboración, estímulo, ayuda práctica y servicio eficiente.

Control de la salud.

Se le puede pedir al Plexo Solar ayuda para estimular la acción de cualquier órgano físico que haya caído en un hábito de inactividad (probablemente debido al mal uso o la falta de un tratamiento adecuado de tu parte); o para restaurar el funcionamiento normal y saludable de cualquier órgano físico que pueda verse afectado por cualquier motivo.

Al principio, la "mente instintiva" del Plexo Solar lucha contra las condiciones enfermas o el funcionamiento inactivo: pero, en muchos casos, siente que no está recibiendo la cooperación adecuada por parte de la "mente pensante" del individuo, entonces " trata de hacer lo mejor que puede en el asunto, bajo las circunstancias.

Pero cuando te siente listo y dispuesto a cooperar con él para lograr un funcionamiento orgánico perfecto y una mejor condición física, responderá de buena gana e incluso con entusiasmo.

En tales casos, sin embargo, su atención debe ser dirigida de manera positiva y clara al órgano que funciona de manera imperfecta y a la naturaleza de sus fallas o defectos, junto con una comprensión de los efectos indeseables para ti que surgen de ello.

Al dar a la "mente instintiva" del Plexo Solar la información, la dirección e instrucciones adecuadas para restaurar la salud física y el correcto funcionamiento de la fuente, eres el oficial en cubierta hablando como un igual al ingeniero en jefe que se encuentra bajo la cubierta en la sala de máquinas, los hornos y calderas.

Fija bien esta idea en tu mente y sabrás cómo proceder correctamente en el asunto.

Además, debes recordar que has prometido hacer tu parte en el trabajo de establecer y mantener las condiciones físicas normales; has prometido tu total cooperación en el asunto, y debes cumplir con esta promesa y acuerdo.

Si esperas que el plexo solar haga su parte del trabajo, debes estar preparado para hacer el tuyo. No puedes esperar holgazanear en tu parte del trabajo, y que el Plexo Solar se ocupe de su parte. Si se da cuenta que no estás cumpliendo tu parte, será capaz de hacer lo mismo.

Debes "jugar limpio" con tu compañero en tu trabajo de Salud y Fuerza. Debes asegurarte que el plexo solar no se sobrecargue con el trabajo de procesar alimentos de carácter incorrecto, masas indigeribles en cantidades excesivas e incorrectamente combinadas.

Debes asegurarte que el cuerpo haga suficiente ejercicio, reciba suficiente descanso, respire suficiente aire fresco, tome suficiente agua, ingiera suficientes alimentos del tipo correcto, y que se mantenga lo suficientemente limpio.

Si insistes en enviarle la masa de cosas indigeribles que tan comúnmente se usan como “alimento”, cosas demasiado dulces, grasientas, mal cocinadas, no debes sorprenderte si el Plexo Solar toma represalias y te "devuelve el favor"; y que luego, si persistes, se "vaya a huelga" en protesta y te preste un servicio ineficiente. Debes "jugar limpio" con el plexo solar.

Tiene buen carácter, pero no es tonto; y tiene un alto sentido de la justicia y la cooperación, y se resiente de cualquier intento de "pasarle por encima", como muchos se han dado cuenta con pena y dolor. Ponte de acuerdo con tu plexo solar y juega limpio con él, si eres sabio.

Fuerza vital y energía física.

El plexo solar es la fuente de la Fuerza Vital y la Energía Física — su gran almacén, así como su generador. Puedes pedirle un mayor suministro de la misma, y cuando se convenza de la necesidad real de la misma, responderá.

Ahora, ¿qué es esta “Fuerza Vital” y “Energía Física”?

Sabes muy bien cómo se siente cuando se manifiesta dentro de ti y se expresa en tus acciones. Sabes muy bien lo que es cuando lo ves manifestado en otro individuo, expresándose en sus acciones. Pero es difícil definirlo o explicarlo con palabras inteligentes.

Puedes pensar en esto como "el vapor de la vida": el poder que hace que la maquinaria física se mueva y las ruedas giren. Es lo que queremos decir cuando decimos "empuje", "vigor", "virilidad", y similares. Es la gran fuerza vitalizante, el poder y la energía de la Naturaleza, que cuando se manifiesta en la acción física, llamamos "Vida".

O también podemos llamarlo "Espíritu", en el sentido de "energía", "vivacidad", "ardor", "entusiasmo", "valor", "animación", "vigor", etc., — lo que cuando alguien lo posee hace que se le llame "enérgico o con espíritu", y que cuando se carece de él hace que se diga que "no tiene espíritu".

Huxley dice:

"Usamos los términos 'vitalidad' y fuerza vital 'para denotar grandes grupos de operaciones naturales, del mismo modo que empleamos los nombres de 'electricidad' o 'fuerza eléctrica' para denotar otros".

La Fuerza Vital y la Energía Física deben considerarse como “Poder de Vida Activo”.

Al plexo solar, a través de tu "mente instintiva", puedes requerirle un suministro abundante de fuerza vital o energía física, y responderá tan bien como en los casos mencionados anteriormente.

Dile lo que quieres y por qué lo quieres, y comenzará a "ocuparse" para suministrártelo.

Coopera con él manteniendo una actitud mental vital y vigorosa, y pensando y visualizándote lleno de Fuerza Vital, esperando con confianza que fluya en tu sistema nervioso desde el Plexo Solar y, en resumen, siendo un "polo positivo" y no un “polo negativo” en la escala de la vida mental.

Fuerza psíquica.

Hay otra fase de poder inherente en el Plexo Solar, que simplemente mencionaremos aquí, ya que se trata de un tema aparte del que constituye el propósito de este libro, pero no cumpliremos con ese propósito si omitiéramos todas las referencias. a este poder adicional.

Esta fase adicional de poder es aquella que, a falta de un nombre mejor, puede llamarse "Poder psíquico".

Por "Poder psíquico" se entiende esa fuerza, poder o energía peculiar que, cuando los seres humanos la manifiestan se denomina "Fuerza Ódica o Fuerzá Odílica", "Magnetismo humano", "Vril", "Prana", "GaLama", etc.

Es la fuerza que subyace a las manifestaciones conocidas como "Magnetismo personal", "Fuerza de pensamiento", "Poder mental", "Telepatía" "Transferencia de Pensamiento", etc., etc., — de hecho, de todas las formas de manifestaciones en las que el Pensamiento Directivo del ser humano parece tomar una forma física y actuar con una fina energía física, cuando fluye de una mente o cerebro a otras.

Sus vibraciones constituyen el “cuerpo” de las "corrientes mentales", "ondas de pensamiento", etc., mientras que otras de sus cualidades constituyen su energía.

El Pensamiento Directivo involucrado en estas "corrientes", etc., puede decirse que es el "alma" de los mismos.

Si bien no nos interesa profundizar en el tema aquí, nos sentimos libres de decir que este Poder Psíquico se puede obtener del Plexo Solar exactamente de la misma manera en que uno obtiene Fuerza Vital o Energía Física de él, — o como uno lo hace actuar en el control de los sentimientos

emocionales, o en la restauración y preservación de la salud física y el funcionamiento normal de los órganos físicos.

El principio general de despertar el plexo solar, y luego inducirlo a enviar sus poderes, fuerzas y energías latentes e inherentes en la dirección que le indiques, es el mismo en todos los casos.

Comprende el principio y adquiere la "habilidad", el don de poner en funcionamiento las fuerzas sutiles, y tienes todo el principio a tu disposición.

Sin embargo, aquí se te advierte que el uso del Poder Psíquico con fines impropios y bajos, es decir, por ejemplo, para influir psíquicamente en otros en contra de sus propios intereses y bienestar, a fin de obtener una ventaja indigna sobre ellos, traerá consigo castigo; porque al hacerlo, pones en funcionamiento ciertas fuerzas psíquicas, de naturaleza similar, que demostrarán ser tu perdición y que te mostrarán que has "sembrado un viento y cosechado una tempestad".

Sin embargo, para fines legítimos, las Fuerzas Psíquicas pueden ser empleadas con tanta libertad y seguridad como las Fuerzas Físicas. Ambas están hechos para el uso, no para el abuso.

Una comprensión de la naturaleza, la fuente y el carácter de este Poder psíquico como se indica aquí, servirá para aclararte muchas instancias y fases desconcertantes de fenómenos psíquicos hasta ahora.

7. EJERCICIOS DE RESPIRACIÓN DEL PLEXO SOLAR

Los siguientes ejercicios de respiración te resultarán útiles en tu trabajo de despertar las fuerzas del plexo solar y de aplicar sus energías.

Existe una relación peculiar entre el proceso de respiración y los del plexo solar. La naturaleza de esta relación es demasiado técnica para discutir en detalle en este libro; y, además, el conocimiento de la naturaleza fisiológico-psicológica del principio involucrado no es esencialmente necesaria para la aplicación práctica efectiva del mismo en ejercicios simples o métodos de aplicación.

Aprende a aplicar los métodos prácticos, y deja que la cuestión de los principios científicos técnicos quede para cuando tengas tiempo de "*profundizar*" en estos temas.

Aquí siguen los ejercicios prácticos, simples a los que se ha hecho referencia

Estimulación de la respiración abdominal

El plexo solar puede ser estimulado por un ejercicio ocasional de respiración abdominal que se realiza de la siguiente manera:

Inhala de la manera habitual, pero en lugar de permitir que el aire descanse en la parte superior de los pulmones, debes usar los músculos de la respiración para presionar suavemente el aire hacia abajo hacia el abdomen, para aplanar el diafragma, es decir, ese músculo fuerte y plano en forma de placa que divide el tórax y su contenido del abdomen y su contenido. Esta forma de respiración se conoce comúnmente como "respiración estomacal" o "respiración del estómago". En esta forma de respiración, el abdomen se presiona hacia afuera por delante y por los lados; y la parte inferior de los pulmones se llena con el aire, en lugar de permitir que este permanezca simplemente en la parte superior de los pulmones.

Es difícil describir los movimientos de esta forma de respiración, pero los adquirirás gradualmente siguiendo esta idea general, es decir, (1) respira profundamente y (2) al mismo tiempo ejerce suavemente presión en la región de la boca del estómago, distendiendo así el abdomen por delante y por los

lados.

Practica esta forma de respiración, de vez en cuando por unos minutos, pero nunca te esfuerces demasiado y nunca te canses. Usa la moderación y el buen juicio.

El ejercicio físico debe ir acompañado por un Pensamiento Directivo, es decir, un pensamiento dirigido al plexo solar con la idea de despertar y estimular su actividad; — en resumen, dar al plexo solar un “masaje mental, por así decirlo.

Puedes acompañarlo con una pequeña "charla" a la "mente instintiva" del Plexo Solar, ya que dicha charla es procedente y tiende a funcionar bien.

El aliento vigorizante

El siguiente ejercicio, acompañado por el pensamiento directivo aplicado al plexo solar, se ha empleado con excelentes resultados para vigorizar todo el sistema de una manera indescriptible que debe experimentarse para poder apreciarla. Produce una reacción estimulante y vigorizante, similar a la que se experimenta después de una inmersión fría seguida de un buen frotamiento con una toalla gruesa.

(1) Inhala una respiración completa, a través de las fosas nasales.

(2) Frunce los labios como si fueses a utilizarlos para tocar una armónica u otro instrumento de viento de bronce. Sin embargo, no distiendas las mejillas, como en el caso del uso del instrumento.

(3) Exhala la respiración a través de los labios fruncidos, con un fuerte movimiento y acción de "soplo" como si estuvieras tratando de obtener una nota buena, fuerte y clara en un cuerno. Repite varias veces; pero no te exijas en exceso ni te esfuerces, ni te canses.

El aliento estimulante

El siguiente ejercicio también se ha encontrado bastante estimulante, y muchos han descubierto que ha mejorado la riqueza del sonido de sus voces y ha dado un nuevo "tono" a su voz al hablar y cantar.

Debe ir acompañado de un pensamiento directivo aplicado al plexo solar, como se describió anteriormente.

(1) Inhala una respiración completa, a través de las fosas nasales.

(2) Abre ancha la boca.

(3) Luego exhala la respiración, "soplando" el aire de la boca en una gran "bocanada", como una locomotora, poniendo algo de vida y vigor en el movimiento, aunque sin esforzarte.

Repite varias veces; pero no te canses, ni emplees el ejercicio con demasiada violencia.

La respiración de la "fuerza nerviosa"

El siguiente ejercicio de respiración es altamente recomendado por aquellos que han tenido muchos años de experiencia con él. Se reporta que tiene decidido valor para energizar y estimular los centros importantes. Algunos lo llaman "respiración tonificante de los nervios" porque "tonifica" a la persona que lo practica. Debe ir acompañado por el Pensamiento Directivo aplicado al Plexo Solar, mencionado anteriormente.

(1) Inhala una respiración completa, a través de las fosas nasales.

(2) Reten la respiración durante el resto del ejercicio, hasta que se te indique que exhales.

(3) Extiende los brazos directamente delante de ti.

(4) Contrae los músculos de los brazos y aprieta los puños; luego retrae los puños lentamente hacia atrás hasta que golpeen los hombros, manteniendo los músculos tensos durante el proceso.

(5) Manteniendo los músculos aún tensos, empuja los puños hacia afuera y luego tíralos hacia atrás, varias veces, bastante rápido.

(6) Exhala vigorosamente por la boca. Repite varias veces, evitando el esfuerzo excesivo o la fatiga. El ejercicio debe realizarse con fuerza y energía.

La respiración tranquilizante

El siguiente ejercicio de respiración es altamente elogiado por aquellos que han tenido una larga experiencia con él. Se dice que calma los nervios cuando han estado bajo tensión, para reducir a la normalidad la acción del corazón y producir una sensación de calma, tranquilidad y descanso.

Debe ir acompañado de la Respiración Directiva aplicada al plexo solar, anteriormente mencionada.

(1) Inhala una respiración completa, a través de las fosas nasales.

(2) Dóblate ligeramente hacia adelante y exhala vigorosamente a través

de la parte frontal de tus dientes cerrados: esto, si se realiza correctamente, producirá un "silbido", como el del escape de vapor.

(3) Luego, inhala una vez más a través de las fosas nasales.

(4) Exhala vigorosamente por la boca abierta, al mismo tiempo que suena (como si murmuraras) la palabra "¡Hah!".

Concluye con respiraciones ordinarias, naturales, inhaladas y exhaladas de la manera habitual. Luego se puede repetir el ejercicio, variando la exhalación de "Hah" cada vez, haciendo sonar sucesivamente una de las siguientes palabras (como si susurraras) de la misma manera, a saber, "¡Hee!" "¡Ho!" "¡Har!" “¡Hau!” “¡Hoc!” “¡Far!” “¡Fier!” “¡For!” Sin embargo, no te canses y detente siempre que lo desees, sin importar si has ejecutado o no la lista completa de sonidos susurrados.

El gran aliento psíquico

El siguiente ejercicio de respiración, muy popular en los países orientales en el que se presta mucha atención a los métodos de respiración, se conoce como "El Gran Aliento Psíquico", el "Gran Aliento del Yogui" o un nombre similar. Los detalles del ejercicio son expresados de diferentes maneras por diferentes escritores orientales, pero la siguiente forma incluye todos los elementos y movimientos importantes, y es menos técnica que algunas otras formas. En este ejercicio, se usan las diversas partes del cuerpo, como verás a medida que avanzas.

Su efecto se ha declarado como "una limpieza psíquica general del sistema nervioso".

(1) Acuéstate a gusto, en una posición relajada.

(2) Respira tranquilo, fácil y rítmicamente durante unos momentos, hasta que el ritmo de la respiración esté asegurado y se vuelva regular.

(3) Luego, al inhalar y exhalar, crea la idea de que la corriente de la respiración siendo absorbida y luego exhalada por cada una de las siguientes partes del cuerpo, y en los siguientes huesos: (a) huesos de las piernas; (b) huesos de los brazos; (c) la parte superior del cráneo; (d) el estómago; (e) el órgano reproductor; (f) subiendo y bajando por la columna vertebral; (g) inhalado y exhalado a través de cada poro en la piel.

(4) Luego, respirando rítmicamente, por medio del Pensamiento Directivo, envía la corriente de Fuerza Vital y Fuerza Psíquica (combinadas)

a los siguientes grandes centros nerviosos del cuerpo: (a) la frente, (b) la parte posterior del cabeza, (c) la base del cerebro, (d) la cavidad del estómago, (e) la parte inferior de la columna vertebral, (f) la región del ombligo, y (g) la región reproductiva.

(5) Concluye recorriendo todo el cuerpo con corrientes de esta Fuerza combinada, dirigida por el Pensamiento Directivo.

(6) Luego descansa unos minutos, respira tranquila, calmada y rítmicamente, y disfruta de la agradable sensación de descanso, satisfacción, relajación y tranquilidad que te ha llegado. Luego levántate y continúa con tus asuntos, sintiéndote como un "hombre nuevo" o una "mujer nueva", en razón de la fuerza nueva y fresca que hay en ti y la paz que ha venido a ti.

Mucho en poco

En este libro, te hemos dado la esencia, la sustancia, y el espíritu de las mejores enseñanzas relacionadas con el Plexo Solar o Cerebro Abdominal, enseñanzas tanto orientales como occidentales, tanto antiguas como modernas. La instrucción se ha condensado y comprimido en un espacio pequeño y, por lo tanto, debe leerse y estudiarse cuidadosamente para obtener el contenido completo de la misma.

Te pedimos leer y releer este libro varias veces; haciéndolo de vez en cuando para refrescar tu memoria con respecto a sus enseñanzas. El tema es importante, y los métodos y las instrucciones que se dan aquí son prácticos y fáciles de aplicar. Aquí tienes la esencia de la enseñanza del plexo solar expresada en forma condensada, sin fantasiosos ajustes o adiciones para hacerla encajar con las enseñanzas de alguna teoría metafísica particular.

Tienes aquí la esencia: si deseas el resto, puedes agregarlo por ti mismo tan bien, si no mejor, de lo que han agregado algunos escritores y maestros sobre el tema en interés de su propio trabajo de propaganda.

FINIS

BIBLIOTECA DEL ÉXITO

LOS MEJORES CLÁSICOS DE ÉXITO Y NEGOCIOS

VOL. 1. ORISON SWETT MARDEN

PROSPERIDAD COMO ATRAERLA
PIENSA QUE PUEDES LOGRARLO ¡Y PODRÀS!
LA ALEGRÍA DE VIVIR

VOL. 2. ORISON SWETT MARDEN

EL MILAGRO DE PENSAR CORRECTAMENTE
UNA VOLUNTAD DE HIERRO
AMBICIÓN Y ÉXITO
PEQUEÑOS DIAMANTES DE ÉXITO

VOL. 3. WALLACE D. WATTLES

LA CIENCIA DE HACERSE RICO
LA CIENCIA DE SER EXTRAORDINARIO
COMO OBTENER LO QUE QUIERES
UN NUEVO CRISTO

VOL. 4. FLORENCE SCOVELL SHINN

EL JUEGO DE LA VIDA Y COMO JUGARLO
TU PALABRA ES TU VARITA MAGICA
LA PUERTA SECRETA AL ÉXITO

VOL. 5. WILLIAM WALKER ATKINSON

EL SECRETO DEL ÉXITO
LA LEY DE LA ATRACCIÓN EN EL MUNDO DEL PENSAMIENTO
SUGESTIÓN Y AUTOSUGESTIÓN

VOL. 6. WILLIAM WALKER ATKINSON COMO THERON Q. DUMONT

ARTE Y CIENCIA DEL MAGNETISMO PERSONAL
CURSO AVANZADO DE MAGNETISMO PERSONAL
EL PLEXO SOLAR

VOL. 7. JAMES ALLEN

COMO UN HOMBRE PIENSA ASÍ ES SU VIDA.
UNA VIDA DE TRIUNFO
LOS OCHO PILARES DE LA PROSPERIDAD

VOL. 8. RALPH WALDO TRINE

EN SINTONIA CON EL INFINITO,
LAS FACULTADES SUPERIORES
EL CREDO DEL CAMINANTE

VOL. 9

DOCE LEYES DE LOS GRANDES EMPRESARIOS, MAURICIO CHAVES
PIENSA ÉXITO, MAURICIO CHAVES
¡EL ARTE DE HACER DINERO!, P.T. BARNUM

VOL. 10. (Sólo disponible en EE.UU)

PIENSE Y HÁGASE RICO, NAPOLEÓN HILL
EL SISTEMA DE LA LLAVE MAESTRA, CHARLES HAANEL
TU PODER INVISIBLE, GENEVIEVE BERNHEND

VOL. 11

ORACULO MANUAL Y ARTE DE LA PRUDENCIA, BALTASAR GRACIÁN
COMO VIVIR EN 24 HORAS AL DÍA, ARNOLD BENNETT
LOS DÓLARES ME QUIEREN, HENRY HARRISON BROWN

VOL. 12

LA VIDA IMPERSONAL, JOSEPH BENNER
LECCIONES EN LA VERDAD, H. EMILIE CADY
METODOS PARA LOGRAR EL ÉXITO, JULIA SETON

VOL. 13

LA MENTE CREATIVA Y EL ÉXITO. ERNEST HOLMES
TU PODER INTERIOR, THOMAS TROWARD
TUS FUERZAS Y COMO USARLAS, CHRISTIAN D. LARSON

VOL. 14

AUTOBIOGRAFIA DE UN YOGUI, PARAMAHANSA YOGANANDA
AUTOBIOGRAFIA, BENJAMIN FRANKLIN
MEDITACIONES, MARCO AURELIO

VOL. 15

LA CONFIANZA EN UNO MISMO, RALPH WALDO EMERSON
EL PROFETA, KHALIL GIBRAN
ACRES DE DIAMANTES, RUSSELL CROMWELL

VOL. 16. EL METODO COUÉ

AUTOSUGESTIÓN CONSCIENTE PARA EL DOMINIO PROPIO, E. COUE
SUGESTIÓN Y AUTOSUGESTIÓN, CHARLES BAUDOIN
LA PRÁCTICA DE LA AUTOSUGESTIÓN POR EL MÉTODO DE E. COUÉ.

VOL. 17. ORISON SWETT MARDEN

EL PODER DEL PENSAMIENTO
LA VIDA OPTIMISTA
SE BUENO CONTIGO MISMO

VOL. 18. ORISON SWETT MARDEN

SIEMPRE ADELANTE
AYUDATE A TI MISMO
IDEALES DE DICHA

Los libros se encuentran disponibles tanto en sus versiones individuales, o como parte de las colecciones. También cada uno se estará publicando en una versión bilingüe, su original en inglés junto a su traducción. Nuestra colección crece continuamente con los mejores clásicos de superación personal, motivación y negocios.

BIBLIOTECA ESOTÉRICA

LOS MEJORES CLÁSICOS ESOTÉRICOS,
DE OCULTIMO Y FILOSOFÍA ORIENTAL

VOL. 20 APÓCRIFA

El Libro de Enoc
El Libro de Jubileos

VOL. 21 WILLIAM W. ATKINSON

La Doctrina Secreta de los Rosacruces (Magus Incognito)
La Enseñanza Arcana
El Kybalion (Tres Iniciados)

VOL. 22 WILLIAM W. ATKINSON

Reencarnación y la Ley del Karma
La Vida Después de la Muerte
El Mundo Astral

H. P. BLAVATSKY

La Doctrina Secreta
Isis sin Velo

ISABEL COOPER-OAKLEY

El Conde de Saint Germain

FULCANELLI

El Misterio de las Catedrales

WILLIAM Q. JUDGE

El Océano de la Teosofía
Ecos del Oriente
Un Epítome De La Teosofía

JOSÉ ROVIRALTA-BURRELL

BHAGAVAD GITA (Traducción)

A. P. SINNETT

Budismo Esotérico
El Mundo Oculto

RICHARD MAURICE BUCKE

Consciencia Cósmica

W. SCOTT-ELLIOT

La Historia de la Atlántida y la Perdida Lemuria

IGNATIUS DONELLY

Atlántida: El Mundo Antediluviano

RUDOLF STEINER

Los Continentes Sumergidos de Atlántida y Lemuria

¡Y muchos otros volúmenes en preparación!

MAURICIO CHAVES.

Este versátil autor, abogado, master en finanzas y empresario de bienes raíces, no sólo se ha destacado como traductor de docenas de libros de motivación (al punto que se le ha denominado "*el traductor del éxito*"), así como en otros campos (incluyendo quince novelas de Julio Verne), sino como uno de los autores favoritos de nuestros lectores, con sus libros sobre empresas y sobre el éxito, y sus fascinantes novelas de la Saga del Apocalipsis (Caballeros de Nostradamus), que se han convertido en verdaderos best-sellers tanto en inglés como en español, y que ya cuenta con cuatro novelas.

12 Leyes de los Grandes Empresarios. Tener su propia empresa es el más grande sueño de muchos; pero existen reglas básicas para que el sueño no se vuelva pesadilla. El autor comparte veinte años de experiencia al frente de sus empresas, y de forma sencilla nos comparte sus leyes –muchas aprendidas de forma dolorosa-, para crear empresas exitosas que resistan el paso de los años.

Piensa Éxito. Éxito no es sólo acumular grandes fortunas; sino tener grandes sueños ¡y cumplirlos! Este libro extraordinario nos enseña a soñar, pero también, a ponernos metas claras y a elaborar planes concretos, creyendo en nosotros mismos y en la gran capacidad que tenemos (pero que muchos se empeñan en negarse a sí mismos). Ya es considerado por muchos su libro favorito sobre el éxito. Descubre tú también por qué tantos lo están recomendando…

Círculo de Poder (Caballeros de Nostradamus I) es la primera novela de esta fascinante saga que involucra a Leonardo Da Vinci, Nostradamus, Paracelso, Noé, Julio Verne (entre muchos otros), profecías, antiguos misterios, pirámides y el Fin del Mundo tal y como lo conocemos. Luego del asesinato del Embajador de Costa Rica en Roma, su primo y mejor amigo, Ricardo, un hombre que ha perdido su deseo de vivir, es enviado para encontrar respuestas. Lo que encuentra, sin embargo, es una conspiración internacional de proporciones inimaginables, encaminada a cambiar las estructuras del poder mundial...

La Pirámide del Apocalipsis (Caballeros de Nostradamus II). Una novela acerca de la búsqueda de respuestas sobre las profecías y el destino. Años después del 2012, en el cual el inconsciente colectivo estuvo dominado por el temor al apocalipsis y a las profecías mayas, las cosas parecieron volver a la "normalidad". Sin embargo, eventos que iniciaron hace años, están a punto de alcanzar su clímax… El autor nos introduce nuevamente en su mundo de profecías ocultas mezcladas con pasajes bíblicos, para crear una historia verosímil, en la cual las fronteras entre la realidad y la fantasía se entremezclan haciendo que el lector se cuestione sus propias creencias…

La Profecía de Da Vinci (Caballeros de Nostradamus III). En esta tercera novela de la saga, reencontramos a muchos personajes familiares, pero también a nuevos miembros de este creciente grupo que, sin saberlo aún, lucha por asegurar el futuro de esta Tierra. Nostradamus, Saint Germain, Da Vinci, vuelven en esta novela impredecible, que mantendrá al lector atado al libro hasta llegar a su inesperado clímax…

La Visión de Verne (Caballeros de Nostradamus IV). Julio Verne se une al grupo que lucha por preservar el mundo como lo conocemos; con sus novelas proféticas sobre el fin de la humanidad. La trama se profundiza; nuevos misterios son revelados; y el tiempo para detener el Armagedón se agota.

---

[1] Usamos “flash” como en su original en inglés. Pudimos haberlo traducido como “destello”, pero la idea del flash fotográfico se encuentra lo suficientemente arraigada en la mente del lector. N. de T.

[2] Seership: The Science of Knowing the Future.

[3] El árbitro de la moda en la Inglaterra de la Regencia y amigo del príncipe Regente, que accedió al trono en 1820 como Jorge IV.

[4] Generalmente estos montos deben ser multiplicados por 20, para obtener un aproximado en dinero de hoy en día. N. de T.

[5] Los “blues” es un estado emocional depresivo y de tristeza. Era un término sumamente utilizado hace cien años, aunque ahora ha caído en desuso sustituido por el término “depresión”. De hecho, la denominación musical “blues” viene de esta misma idea.

[6] Ideativo, del inglés Ideative, significa “que forma una idea, pensamiento o imagen.” N. de T.